

Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto



As determinantes do empreendedorismo: o caso português

Ana Maria Barbosa Ferreira Rosas

VERSÃO FINAL

Dissertação realizada no âmbito do MIETE -
Mestrado em Inovação e Empreendedorismo Tecnológico

Orientador: Prof. Dr. Francisco Vitorino da Silva Martins

Porto, 30 de Novembro de 2012

Abstract

A dinamização do empreendedorismo é, hoje, um elemento central do crescimento económico de todos os países, desenvolvidos ou emergentes, principalmente quando articulada com a inovação. A criação de novos negócios ou projetos e a promoção do autoemprego têm sido estimulados pelas mais diversas organizações públicas e privadas.

Neste trabalho de investigação pretendeu-se, a partir do inquérito do *Global Entrepreneurial Monitor* (GEM) realizado em Portugal em 2010, avaliar quais as determinantes do envolvimento ativo dos indivíduos em atividades de empreendedorismo na fase inicial (variável TEA), como também na concretização de *start-ups*. A partir da literatura científica propõe-se um modelo de análise para investigar como as variáveis sócio demográficas, as competências e qualificações, a experiência anterior, o risco, a maior perceção do valor da inovação e a maior valorização social do empreendedor nos *media* determinam o ato individual de empreender. Através de modelos “Logit”, validou-se estatisticamente que a idade, as competências e qualificações, a aversão ao risco, a ocupação e a inovação na perceção individual influenciam o nível inicial de atividade empreendedora, bem como o envolvimento em *start-ups*. No entanto em relação à explicação do envolvimento em *start-ups* é de acrescentar duas variáveis adicionais - o género (atitude mais favorável nos homens) e a experiência anterior na criação de um novo negócio.

The promotion of entrepreneurship is nowadays considered a nuclear component of economic growth in all countries, developed or emerging, especially when combined with innovation. The creation of new businesses or projects and the promotion of self-employment have been stimulated by various public and private organizations.

This research work, based on the survey of Global Entrepreneurial Monitor (GEM) held in Portugal in 2010, determines what triggers individuals to be actively involved in entrepreneurial activity in the initial phase (variable TEA) and in the subsequent phase (achieving start-ups). Based on scientific literature, an analytical model is proposed to investigate how socio-demographics, skills and qualifications, previous experience, risk, higher perceived value of innovation and greater appreciation of the social entrepreneur in

the media, determine the act of individual undertaking. Through "Logit" models, it is statistically proven that age, skills and qualifications, risk aversion, occupation and innovation in individual perceptions, influence the initial level of entrepreneurial activity, as well as the involvement in start-ups. However, two additional variables related to the explanation of involvement in start-ups were added: gender (a more favourable attitude of men) and previous experience in creating a new business.

Agradecimentos

Agradeço a todos os professores do MIETE e ao Professor Doutor Carlos Oliveira da disciplina de Laboratório Multimédia, pelo acompanhamento ao longo do mestrado. Um especial agradecimento vai para os colegas de grupo, Daniel, Raquel, João e Tiago com quem foi sempre um prazer trabalhar; para o Professor Manuel Firmino, por nunca desistir de mim e me acompanhar nos momentos mais complicados destes últimos dois anos; para o diretor do mestrado Professor Doutor João José Pinto Ferreira pela atualidade e rigor que impõe no mestrado; para o meu orientador de estágio Professor Doutor Francisco Vitorino Martins pela imensa paciência e conhecimentos generosamente partilhados e para o Dr. Ricardo Jorge Silva pela total disponibilidade pessoal e profissional e amizade. À Professora Doutora Cristina Rodrigues, arguente na defesa de dissertação, agradeço todo o cuidado de leitura e as acertadas sugestões de melhoria. À Professora Doutora Sara Medina da SPI e respetiva equipa de trabalho e ao Dr. Sousa Branca da SPGM agradeço a disponibilização de informação. Agradeço também aos meus colegas de trabalho particularmente à Rita Seabra, ao Francisco Pegado e também à Maria José Faria e à Maria do Céu Boulhosa pela motivação em momentos de excesso de trabalho e desalento e, por fim, à minha família, ao Francisco, ao Afonso, à Margarida e ao Vasco e ainda e sempre ao Jorge, à minha mãe e aos meus irmãos, por aceitarem o excesso de dedicação de tempo a tudo mais alguma coisa menos a eles.

Índice

Abstract.....	iii
Agradecimentos	vi
Índice	viii
Lista de figuras	x
Lista de tabelas	xi
Abreviaturas e Símbolos	xii
Capítulo 1 Introdução	1
Capítulo 2 Revisão da literatura	3
2.1. O empreendedorismo e o empreendedor	3
2.1.1. Risco e incerteza	5
2.1.2. Inovação	6
2.1.3. Eficiência económica	8
2.2. Fatores determinantes de empreendedorismo	10
2.2.1. Fatores sociodemográficos	12
2.2.2. Fatores/variáveis percetuais.....	19
2.2.3. Fatores Agregados	25
Capítulo 3 Metodologia	30
3.1. Empreendedorismo: o processo - da ideia à empresa	30
3.2. Empreendedorismo: a variável dependente	32
3.3. Hipóteses de investigação	35
3.4. População, amostra, base de dados	36
3.5. Modelo LOGIT	37
Capítulo 4 Resultados	39
4.1. Análise Descritiva	39
4.2. Modelos LOGIT Estimados	46
4.2.1-Variáveis explicativas	46
4.2.2. Processo de Modelização	47

4.2.3. Modelo “Start-Up”	47
4.2.4. Modelo “TEA”	50
Capítulo 5 Conclusão	54
Referências Bibliográficas	59
ANEXO 1 Variáveis / 1	65
ANEXO 1 Variáveis / 2	66
ANEXO 2 Importância do Empreendedorismo e do seu fomento	67
ANEXO 3 Qual a importância da educação para o empreendedorismo?.....	68
ANEXO 4 United Nations Conference on Trade and Development	70
ANEXO 5 AStart-up: Modelos Estimados FASE 1- Inicial	71
ANEXO 5 AStart-up: Modelos Estimados FASE 1 - Final.....	72
ANEXO 5 AStart-up: Modelos Estimados FASE 2 - Inicial	73
ANEXO 5 AStart-up: Modelos Estimados FASE 2 - Final.....	74
ANEXO 6 TEA: Modelos Estimados FASE 1- Inicial	75
ANEXO 6 TEA: Modelos Estimados FASE 1 - Final.....	76
ANEXO 6 TEA : Modelos Estimados FASE 2 - Inicial	77
ANEXO 6 TEA: Modelos Estimados FASE 2 - Final.....	78
ANEXO 6 TEA: Modelos Estimados FASE 2 - Final+BUSANG	79

Lista de figuras

Figura 1 Contexto do sucesso empresarial.....	21
Figura 2 Processo de deteção e desenvolvimento de oportunidades de negócio	22
Figura 3 O momento analisado - pré criação da empresa.....	31

Lista de tabelas

Tabela 1 Determinantes analisadas por Pia Arenius e Maria Minniti	11
Tabela 2 Empreendedorismo: variáveis e taxas.....	33
Tabela 3 Atividade empreendedora e o gênero	40
Tabela 4 Atividade empreendedora e a ocupação.....	41
Tabela 5 Atividade empreendedora e agregado familiar	41
Tabela 6 Atividade empreendedora e nível rendimento	42
Tabela 7 Atividade empreendedora e educação	43
Tabela 8 Atividade empreendedora e região	43
Tabela 9 Atividade empreendedora e aversão ao risco.....	44
Tabela 10 Atividade empreendedora e oportunidade.....	44
Tabela 11 Atividade empreendedora e a Inovação Posição Individual	45
Tabela 12 Atividade empreendedora e a Inovação Posição Organizacional.....	46
Tabela 13 Modelo Explicativo da <i>Start-up</i> : fase 1	49
Tabela 14 Modelo Explicativo da <i>Start-up</i> : fase 2	50
Tabela 15 Modelo Explicativo da TEA: fase 1	52
Tabela 16 Modelo Explicativo da TEA: fase 2.....	53

Abreviaturas e Símbolos

IAPMEI	Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, IP
IEFP	Instituto do Emprego e Formação Profissional, IP
MIETE	Mestrado em Inovação e Empreendedorismo Tecnológico
GEM	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
SPGM	sociedade portuguesa de garantia mútua
SPI	Sociedade Portuguesa de Inovação
FINICIA	programa publico de apoio ao empreendedorismo desenvolvido pelo IAPMEI

Nota: Incluímos no anexo 1 a listagem de abreviaturas utilizadas no âmbito do GEM - Global Entrepreneurship Monitor.

Capítulo 1 Introdução

Um pouco por todo o mundo e especificamente em Portugal têm vindo a desenvolver-se um número alargado de programas na área do apoio ao empreendedorismo. O tema é atual e a literatura recente cobre-o de forma intensiva.

Neste nosso trabalho centramos a nossa investigação em identificar os fatores determinantes das primeiras fases de empreendedorismo, aquilo a que chamaremos as fases de “ideia” de negócio e de “*start-up*” (pré-constituição de empresa).

Com base no inquérito levado a cabo pelo projeto GEM - Global Entrepreneurship Monitor e exclusivamente quanto ao mercado português, elencamos hipóteses de fatores relevantes para quem empreende, a partir das principais correntes teóricas da atualidade e avaliamos da sua aplicabilidade ao caso português. Centramo-nos em 2 tipologias específicas de fatores determinantes: os fatores sociodemográficos e os fatores percetuais ou de preferência. Não nos concentramos nos fatores agregados ou ambientais, apesar de os tratarmos brevemente no âmbito da revisão de literatura, porque, nos concentramos em Portugal e não procedemos a comparações com outros países, âmbito no qual os fatores ambientais demonstram maior interesse de análise.

Para construção de uma plataforma de entendimento comum e porque o conceito de empreendedorismo é amplo e suscetível de definições diversas, fazemos uma breve resenha introdutória sobre o conceito e os vários entendimentos que lhe foram sido atribuídos por investigadores de maior relevo.

O presente trabalho sustenta-se num tripé inter-relacional fundamental:

- parte da experiência empírica no terreno nacional, durante 9 anos;
- da análise do estado da arte científico/teórico;
- e da base de dados subjacente ao documento de 2010 da GEM - Global Entrepreneurship Monitor sobre Portugal.

Este trabalho pretende contribuir para a melhoria da intervenção pública portuguesa no âmbito do empreendedorismo em dois momentos:

- Ao basear-se em resultados obtidos e genericamente medidos através do estudo GEM - Global Entrepreneurship Monitor e ainda, num plano mais remoto, em

dados de entidades de acompanhamento e gestão do FINICIA como o IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação, IP e a SPGM - Sociedade de Investimento, SA, interligando-os;

- Ao esclarecer os fatores mais relevantes do empreendedorismo inquiridos no âmbito do GEM e tirando daí ilações gerais sobre o perfil empreendedor (não um perfil psicológico, mas um perfil sociodemográfico e percetual ou de preferências).

Consideramos que o tema merece um aprofundamento numa tentativa de estabelecer uma grelha de avaliação dos futuros empreendedores e do ecossistema económico onde operam, e, para tal, pode e deve ser, desde logo, complementado com outros estudos no âmbito sociológico, organizacional e psicológico e ainda com uma análise mais aprofundada da base de dados que nos foi cedida pela SPGM e contém informação sobre financiamento a empreendedores nos últimos 5 anos. Merece ainda uma análise comparativa (de benchmarking) com países semelhantes em termos de dimensão populacional e proximidade cultural como a Holanda e a Finlândia (a cujos dados infelizmente não conseguimos aceder em tempo útil).

Capítulo 2 Revisão da literatura

No âmbito deste primeiro capítulo fazemos a revisão da literatura de dois elementos importantes para o desenvolvimento do nosso estudo: o conceito de empreendedorismo e os fatores determinantes de atos empreendedores, nomeadamente nas fases de “ideia” de negócio e de *start-up* (pré-criação de empresa).

2.1. O empreendedorismo e o empreendedor

Os termos empreendedorismo e empreendedor são utilizados, quer coloquialmente quer no âmbito científico, com sentidos diferentes, umas vezes em sentidos latos e outras vezes em sentidos restritivos; umas vezes no âmbito puramente empresarial ³, mesmo aí, umas vezes aplicável a qualquer momento do ciclo de vida da empresa e noutros momentos, de uma forma mais limitada, à referência da fase de preparação, criação e arranque da empresa (a fase que nos leva da ideia, à oportunidade, ao modelo e plano de negócio, à criação da empresa e aos seus primeiros anos de vida (tipicamente os primeiros 3 anos de vida)); ou, num sentido completamente diferente, a qualquer ato, ligado ao mundo das empresas ou não, que indicie tomada de decisão e implementação prática (fazer) dessa decisão. Assim, parece-nos justo tentar perceber o porquê e como se chegou a este conceito tão abrangente e tão “na moda”. O presente primeiro ponto do capítulo revisão da literatura servir-nos-á para fazermos uma viagem histórica, que nos permite perceber o que investigadores de referência acrescentaram ou precisaram sobre o tema do empreendedorismo e que resulta no conceito multifacetado que hoje genericamente utilizamos.

Conforme Mark Casson, Bernard Yeung, Anuradha Basu e Nigel Wadeson, (2006) o conceito moderno de empreendedorismo surge com as revoluções agrícola e industrial dos séc. XVIII e XIX, correspondendo à imagem moderna e multifacetada do empreendedor. O homem de negócios do séc. XIX representa um novo fenómeno social.

E é este *back ground* histórico que conduz a um entendimento muito lato do conceito de empreendedorismo: “o pequeno comerciante e vendedor ambulante, o auto empregado artesão, ... o inovador e diferenciador, bem como o criador de uma tecnologia ou indústria inteiramente nova, todos são vistos como empreendedores.”

Adam Smith na abertura do seu *The Wealth of Nations*, relaciona o crescimento da riqueza com a divisão do trabalho. Assim, aquele que emprega o seu capital na contratação da força de trabalho está a induzir um efeito não esperado por ele, a riqueza da nação. David Ricardo no seu *Principles of Political Economy and Taxation*, de 1817 relaciona os 3 fatores económicos, terra, trabalho e capital com recompensas, respetivamente nas formas de renda, salários e lucros. Dizia David Ricardo que a tendência seria a importância da 1a crescer, da 2a diminuir com o aumento da população e da 3a diminuir com a acumulação de capital. E não é clara ainda a função do empreendedor. Talvez que com Thomas Malthus, à época, se pudesse confundir o empreendedor com o fornecedor de capital (confusão entre o empreendedor e o capitalista).

Richard de Cantillon, John Stuart Mill e Jean-Baptiste Say são os primeiros a referirem o termo francês *entrepreneur* no âmbito de uma classificação económica. É efetivamente Richard de Cantillon quem o faz primeiro no seu “*Essai sur la Nature du Commerce en Général*”, de 1755(?) (escrito entre 1730 e 1734): “*They [entrepreneurs] pay a fixed price for them at the place where they are purchased, to resell wholesale or retail at an uncertain price ... These entrepreneurs never know how great the demand will be in their city ...*” e ainda “*All the rest are Undertakers, whether they set up with a capital to conduct their enterprise, or are Undertakers of their own labour without capital, and they may be regarded as living at uncertainty;...*”, e é atribuído a John Stuart Mill a introdução da palavra *empreendedor* no léxico inglês, apesar de apenas apontar, no seu “Princípios da Economia Política” escrito em 1848, a atenção para a função de superintendência do empreendedor. E, no entanto, é John Stuart Mill quem prefere a palavra “*undertaker*” em vez de “*manager*” e suporta o facto de ver a função empreendedora como algo qualitativamente diferente da função capitalista ou trabalhadora. Empreendedor é então aquele que assume o risco e a gestão de um negócio.

A partir destas primeiras referências ao termo empreendedor e por forma a melhor acompanharmos a evolução do termo ao longo da história, abriremos três subcapítulos relativos a características ou preocupações nucleares subjacentes ao conceito de

empreendedor, referimo-nos a: risco e incerteza (2.1.1), inovação (2.1.2.) e eficiência económica (2.1.3.).

2.1.1. Risco e incerteza

Na sequência de John Stuart Mill, a associação do empreendedor ao risco é uma tendência que permanece até aos dias de hoje, mas que deu azo a grande controvérsia. Já no século XX Joseph Schumpeter tem um entendimento contrário quanto a quem assume o risco, porque, defende que as perdas só são efetivamente sentidas pelo detentor do capital e portanto é o financiador (o capitalista) que corre o risco, não o empreendedor. "Para Joseph Schumpeter, o fornecedor de capital e o prestador do serviço de empreendedorismo são distintos, e é ao primeiro, o financiador, e não ao segundo que a palavra risco deve ser ligada."- Mark Casson, Bernard Yeung, Anuradha Basu, Nigel Wadeson (2006).

De qualquer forma tanto John Stuart Mill como Joseph Schumpeter construíram as suas teorias sobre a escola francesa e mais especificamente o trabalho de Richard de Cantillon do séc. XVIII e de Jean-Baptiste Say, início do sec. XIX. Richard de Cantillon, o primeiro a introduzir o termo "*entrepreneur*" como conceito económico, define-o como "um agente que contrata com fornecedores, a preços certos, para produzir coisas que serão posteriormente vendidas a preços incertos." O lucro é entendido como residual, é o que resta após o cumprimento de todos os compromissos. Joseph Schumpeter considera feliz esta definição porquanto acentua os elementos de direção e especulação que com certeza fazem parte da atividade empreendedora. No entanto, coloca-se em desacordo quanto à assunção do risco dado considerar que este não está ligado ao empreendedor, mas antes ao agente capitalista.

Antes ainda de Joseph Schumpeter, no âmbito da teoria neoclássica, William Stanley Jevons, na sua *The Theory of Political Economy*, escrita em 1871, estabelece o fundamento para uma nova interpretação da economia (subjativa) ao dizer "o valor depende integralmente da utilidade (referindo-se a utilidade marginal)". Cria assim o ponto de partida para a interpretação da economia baseada numa teoria de valor subjativa e na análise marginal, ao contrário de uma teoria objetiva (trabalho). Este entendimento resulta numa compreensão diferente do empreendedorismo.

A importância do mercado na definição do preço, e particularmente a influência dos participantes no mercado para a definição do preço, recentram a questão da criação de valor no mercado, e a competitividade do mercado passa a ser entendida como uma questão social. É relevante neste âmbito a moderna escola austríaca que reinterpreta a

questão da incerteza e acrescenta a do “não conhecimento”, com Friedrich August Hayek, George Lennox Sharman Shackle, e Israel Kirzner (1973 e 1979).

Conceitos centrais ao empreendedorismo parecem então ser também o desconhecimento, a incerteza e a capacidade de lidar com estes.

Já Frank H. Knight, em 1921 tinha proposto a descentralização da visão *Marshalliana* (que aos 3 factores económicos clássicos (capital, trabalho e recursos naturais) introduz a organização e o conhecimento (Alfred Marshall - *Principles of Economics*)) de “business manager” e acentua o elemento empreendedor ao cruzar o conceito de empreendedorismo com estudos sobre o conhecimento e comportamento. Para Frank H. Knight o lucro não estava relacionado com a assunção do risco mas com o assumir da incerteza (risco = medível, difere de incerteza = risco não medível). O assumir de que o mundo é incerto e que assim será, deu então lugar a um novo empreendedor, no qual se realça, não tanto a capacidade de fazer, mas antes a de decidir o que fazer e como fazer.

A particularidade do empreendedor é essencialmente a de que decide face à incerteza: *“It is this true uncertainty which by preventing the theoretically perfect outworking of the tendencies of competition gives the characteristic form of “enterprise” to economic organization as a whole and accounts for the peculiar income of the entrepreneur.”* - *Imperfect competition through risk and uncertainty*, Part III, Chapter VII, III.VI.48, *The meaning of risk and uncertainty*, «Frank H. Knight.

2.1.2. Inovação

Um outro grande contributo para a definição de empreendedor é-nos trazida por Joseph Schumpeter pela via da inovação. Para Joseph Schumpeter o efetivo contributo do empreendedor está na introdução de novos produtos e processos (o que pressupõe competências e conhecimentos diferentes do *manager*) e a sua é uma função dinâmica de exploração e inovação. *“The Entrepreneur (Unternehmer) is our Man of Action in the area of the economy. He is an economic leader, a real and not only an apparent leader as the static leader”* de Joseph Schumpeter, em 1911. Ou, apresentado sob a perspectiva de Richard Swedberg. *“What is characteristic of the entrepreneur is that he does something qualitatively new; and in the area of the economy this means that he recombines or makes a new combination of already existing resources.”*

Sintetizando com Joseph Schumpeter: *“The carrying out of new combinations we call ‘enterprise’; the individuals whose function it is to carry them out we call ‘entrepreneurs’”*

Joseph Schumpeter vê assim o empreendedor como o inovador revolucionário “o papel do empreendedor é reformar ou revolucionar o padrão de produção ao explorar uma invenção ou, mais genericamente, uma possibilidade tecnológica anteriormente não

tentada" = "*gale of creative destruction*". Mais ainda, para Joseph Schumpeter o empreendedor é a força que resiste constantemente ao estado clássico estático e previne a economia de ruir.

Assim, particularmente interessante na proposta de definição de Joseph Schumpeter são dois contributos:

1. A importância da inovação disruptiva (descontinua e revolucionária);
2. A crença de que, a longo prazo, a inovação tem tendência a ser apropriada pelos grandes grupos económicos que usurpam a função empreendedora originalmente associada a indivíduos extraordinários e energéticos.

Este segundo aspeto leva-o a afirmar em 1942 que "o progresso económico tende a ser despersonalizado e automático".

Numa análise crítica sobre este contributo, Mark Bidé, em 2000, conclui que empresas de dimensões variadas desempenham um papel na inovação: "empreendedores individuais e grandes empresas desempenham papéis complementares e isto ajuda a explicar porque novas combinações se desenvolvem de uma forma gradual mais do que uma forma descontínua".

A propósito do tema inovação, vale a pena interromper a linha condutora sobre empreendedorismo para analisar a questão da inovação em si, de forma breve, e precisar este conceito.

Stephen J. Kline e Nathan Rosenberg no capítulo *An Overview on innovation* do livro *The Positive Sum Strategy, Harnessing Technology for Economic Growth*, começam por dizer que "Inovação é complexa, incerta, de alguma forma desordenada, e sujeito de diversas mudanças. Inovação é também difícil de medir, e requer coordenação próxima, conhecimentos técnicos adequados e excelente julgamento de mercado O processo de inovação tem de ser visto como uma série de alterações num sistema completo não só de *hardware*, mas também de ambiente de mercado, equipamento produtivo e conhecimento, e o contexto social da organização da inovação".

Estes investigadores definem inovação como: "*the creation and marketing of the new*". E concluem, mais à frente: "*An improved model of Innovation, ..., indicates not one, but rather five major pathways that are all important in innovation processes. These paths include not only the central-chain-of-innovation, but also the following:*

- *Numerous feedbacks that link and coordinate R&D with production and marketing;*
- *Side-links to research all along the central-chain-of-innovation;*
- *Long-range generic research for backup of innovations;*
- *Potential of wholly new devices or processes from research; and*
- *Much essential support of science itself from products of innovative activities, i.e., through the tools and instruments made available by technology."*
- *E acrescentam: "Two variables that provide major assistance in thinking about the nature of appropriate innovations are the degree of uncertainty in achieving success and the life-cycle stage of the product concerned."*

Podemos concluir com estes autores que: “Inovação bem sucedida requer um desenho que equilibre os requisitos do novo produto e o seu processo de fabrico, as necessidades de mercado e a necessidade de manter uma organização que possa continuar a suportar todas estas atividades de forma efetiva.”

2.1.3. Eficiência económica

Analizando o empreendedorismo na perspetiva da eficiência económica, enquanto Joseph Schumpeter se foca no empreendedor como utilizador de tecnologias inovadoras, de forma complementar, podemos concentrar-nos no processo de decisão. É Mark Christopher Casson quem, em *The Entrepreneur: An Economic Theory*, (1982), afirma: “empreendedor é quem se especializa em tomar decisões (*“taking judgmental decisions”*) acerca da coordenação de recursos escassos”, o empreendedor faz a re-alocação de recursos.

E, de volta a Israel Kirzner, para recentrar o empreendedor em torno do conceito de eficiência - “o empreendedor é o instigador de alterações que promovem a eficiência”, ou seja, o empreendedor alerta para oportunidades de negócio não exploradas. E, como vimos, a escola neo-austriaca introduz a importância do conhecimento: “empreendedor pode ser um generalista, não um especialista, mas introduz um conhecimento, que pode ser das condições locais, das circunstâncias, das pessoas, pode mesmo ser um conhecimento tácito. Influencia o mundo de baixo para cima.”

Se aqui juntarmos a perspetiva da estratégia do oceano azul, apresentada no livro *“Blue Ocean Strategy”*, de W. Chan Kim e Renée Mauborgne, (2005) aprofundamos o conceito de empreendedorismo no sentido de incorporarmos uma preocupação de posicionamento no mercado, na terminologia do livro, “não sangrenta”. Atos de empreendedorismo passam então também a ser aqueles que, partindo da análise da concorrência e mais especificamente das suas áreas de aposta e investimento, permitem ao empreendedor posicionar-se de uma outra forma, identificar outras formas de estar e agir para a sua empresa, investindo de forma diversa (aumentando, diminuindo, eliminando) em fatores de competitividade do negócio que identifica como cruciais, permitindo-lhe assim abrir novos mercados (oceanos azuis) em vez da afirmação através de luta sangrenta (oceano vermelho) num mesmo mercado.

Por fim, no âmbito da teoria da firma, Ronald Coase - *The Nature of the Firm*, publicado em 1937, parte da constatação de que não é necessário criar firmas para operar nos mercados, para se perguntar porque é que os empreendedores as criam, porque contratam pessoas e constituem organizações que operam nos mercados, Ronald Coase identifica diversos custos de transação no mercado. A título exemplificativo: custos de procura e de acesso a informação, custos de negociação, custos com a manutenção de

segredos de negócio. Assim, as firmas aparecem quando é mais eficiente criar uma organização para operar no mercado (com os respetivos custos de transação internos) do que suportar os custos de transação externos. A teoria proposta evolui ao longo do tempo através de Edwards e Townsend e Jack Wiseman e Basil Yamey. Mark Casson reorienta a teoria vendo a firma mais como a entidade que produz e acelera fluxos de informação, do que como produtora e recetora (inputs e outputs) de bens físicos.

Num trabalho publicado em 2002, Mark Casson cita Mark Granovetter, explicando que: *“The conventional view of the real economy is highly materialistic, and the legacy of this view is still reflected in the theory of the firm. It emphasises the flow of tangible resources such as physical products, rather than intangible resources such as information. It fails to emphasise sufficiently that the coordination of tangible flows require major flows of information to support it.”* - Mark Casson, *Entrepreneurship and Theory of the Firm*, Department of Economics, University of Reading, 24 de Setembro de 2002. Mark Casson considera que um papel crucial do empreendedor é pois o de coordenador de informação que, dada a grande proliferação, é sintetizada na firma. Citando o trabalho agora referido: *“Entrepreneurs implement their coordination projects by borrowing money and exchanging it for ownership or rental of productive resources, using their firm as a legal shell. In negotiating for command over resources, entrepreneurs are careful not to give away crucial information on which their synthesis is based. Entrepreneurs are organisers too. Because they cannot patent their own ideas, and cannot sell them as secrets either, they are obliged to internalise the market for their ideas. This involves them in the design of organisational structures - the most notable example being the organisation of intermediation effected by the market-making firm.”*

Em jeito de conclusão, podemos então afirmar que empreendedorismo é “... the **manifest** ability and willingness of individuals, on their own, in teams within and outside existing organizations, to perceive and create **new economic opportunities** (new products, new production methods, new organisational schemes and new product-market combinations) and to introduce their ideas in the market, in the face of **uncertainty** and other obstacles, by **making decisions** on location, form and the **use of resources** and institutions.” - Wennekers e Thurik (2004)

E ainda que: “Invention and entrepreneurship are the heart of national advantage” (Porter 1990:125). - (em complemento, ver por favor o anexo 2)

2.2. Fatores determinantes de empreendedorismo

O que faz um empreendedor assumir o risco de um negócio ou empresa? Que fatores determinam a tomada de decisão empreendedora? O que despoleta ou promove o ato de empreender? É sobre esta questão, expressa em três formas distintas, mas sempre a mesma, que se centra o presente subcapítulo.

Partimos da análise de quatro documentos que, após pesquisa alargada, nos parecem resumir melhor as tendências de estudo atuais daquilo a que chamaremos os fatores empreendedores, e juntamos-lhe, documentação que nos foi sendo sugerida pela leitura, ou que aprofundamos por curiosidade nesta ou noutra afirmação de um autor referenciado. Os 4 documentos são:

1. O estudo de Paul D. Reynolds e Richard T. Curtin: *“Business Creation in the United States: Panel Study of Entrepreneurial Dynamics II Initial assessment”*, (2008) - centrado nos EUA;
2. O estudo de Pia Arenius e Maria Minniti: *“Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship”*, (2005) - abrangendo 28 países;
3. O estudo de Michael Fritsch, Alexander Kritikos e Alina Rusakova. *“Who starts a business and who is self employed in Germany”*, (2012) - centrado na Alemanha;
4. O estudo de Frederik Delmar e Per Davidsson. *“Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs”*, (2000) - centrado na Suécia (mas fazendo a comparação com a Noruega e os EUA).¹

Destes 4 “papers” básicos, selecionamos a organização dos fatores proposta por Pia Arenius e Maria Minniti, por melhor se aproximar da que seguiremos na análise econométrica que faremos nesta dissertação sobre os dados do GEM - Global Entrepreneurship Monitor, de 2010, sobre o caso português.

¹Nota: estes estudos encontram-se integralmente referenciados no índice de referências

Pia Arenius e Maria Minniti, (2005) propõe no trabalho citado a arrumação dos fatores determinantes de empreendedorismo em 3 “compartimentos”, dois especificamente relativos ao indivíduo - fatores sociodemográficos e fatores percetuais ou de preferência - e um terceiro relativo a fatores agregados - fatores ambientais ou de contexto, exógenos à pessoa do empreendedor. E enumera diversos sub-fatores em cada uma destas tipologias, conforme a tabela abaixo:

Tabela 1 - determinantes analisadas por Pia Arenius e Maria Minniti no estudo: “Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship”

Fatores Sociodemográficos	Fatores/Variáveis Percetuais	Fatores Ambientais
Idade	Perceção de oportunidade	Tecnologia
Sexo	Confiança nas próprias capacidades e habilitações	Desenvolvimento económico
Educação	Medo de falhar e consequente aversão ao risco	Cultura
Experiência e “Estado” profissional	Conhecimento de outros empreendedores e networking pessoal	Instituições
Acesso e Disponibilidade de recursos financeiros		Ambiente Macro-económico

Defendem estas duas investigadoras que aos tradicionais fatores sociodemográficos e ambientais ou de contexto devem ser adicionados os fatores percetuais (mais próximos das disciplinas da psicologia e da sociologia) dado ser do conhecimento geral, corroborado pela análise alargada a empreendedores de 28 países, que a perceção que o ser humano tem de si próprio, das suas capacidades, apetências e habilitações e do mundo em que se move em geral, altera substancialmente o modo como age e, portanto, também altera o seu comportamento empreendedor.

2.2.1. Fatores sociodemográficos

Centrando-nos na análise dos fatores sociodemográficos e, num primeiro momento, nos dados demográficos, idade e sexo, os autores genericamente apontam para o fato de o empreendedorismo ser um “negócio de jovens homens”.

Idade

Hector Levesque e Maria Minniti, Paul D. Reynolds, David Blanchflower, Frederick Dielmar, Per Davidsson, Richard T. Curtin, Michael Fritsch (et al.) apontam para o fato de a probabilidade de um jovem adulto empreender ser superior à de outras faixas etárias o fazerem. Maioritariamente, os autores, apontam a faixa etária dos 25 aos 34 anos como sendo a mais provável para estar envolvida na criação de um novo negócio. Paul D. Reynolds e Richard T. Curtin, no seu estudo relativo aos anos 1999 a 2006, nos EUA (PSED I e II) apontam para uma relação fortíssima entre o fator idade e a probabilidade de empreender, concluindo que 80% dos empreendedores têm entre 25 e 54 anos, sendo que as subfaixas, 25-34 e 35-44 apresentam pesos muito próximos, na ordem dos 27%, decrescendo substancialmente o peso para 20% na subfaixa 45-54 anos. Já ao analisar a população empreendedora alemã, os investigadores Michael Fritsch, Alexander Kritikos e Alina Rusakova (2012) apontam uma dinâmica de envelhecimento interessante: detetando que entre os anos de 1991 e 2009, as faixas etárias mais jovens, até aos 34 anos, decresceram de importância, tendo a representatividade descido de 21 para 14%, e, ao contrário, todas as faixas etárias superiores a 34 anos evoluíram de forma positiva, especialmente relevante na faixa etária superior a 65 anos, a qual aumentou, no mesmo período, para 6,2%. De qualquer forma, estes autores apontam que cerca de 2/3 de todas as *start ups* são iniciadas por pessoas entre os 25 e os 44 anos, sendo que em anos mais recentes a subfaixa 25 a 34 e 35 a 44 têm percentagens muito próximas.

Sexo

De forma clara, o fator sexo parece ser aquele que tem maior relevância. Em qualquer dos estudos apontados, este é o fator que claramente se evidencia com uma prevalência clara dos homens.

Candida G. Brush, Nan S. Langowitz, Maria Minniti, Patricia G. Greene e os 4 estudos base apontam nesse sentido. E, no entanto, os restantes fatores demográficos, económicos e perçetuais influenciam da mesma forma homens e mulheres. É Patricia G. Greene (citado por Maria Minniti e Pia Arenius (2005) quem, ao analisar este fator de sistemática prevalência masculina, sugere que talvez uma das causas resida em diferenças médias de capital humano e capital social. No mesmo trabalho é também citado Cohen que aponta o papel da mulher na educação dos filhos como sendo uma das principais causas para esta discrepância relevante, e outros autores apontam complementarmente a acrescida dificuldade de acesso das mulheres a crédito bancário, mas este parece ser um argumento passível de discussão com autores com opiniões diversas (Candida G. Brush, S. Carter e P. Rosa, S. Marlow). De qualquer forma o fator demográfico género, deve ser analisado em conjunto com outros fatores demográficos como o estado civil e a nacionalidade e ainda com fatores ambientais como a cultura.

Conforme Frederik Delmar e Per Davidson (2000), na Suécia, 67% de todos os negócios são iniciados por homens, 28% por mulheres e 5% por ambos em conjunto.

Na Alemanha, Michael Fritsch, Alexander Kritikos e Alina Rusakova (2012) apontam complementarmente que o papel das mulheres no âmbito do empreendedorismo, no intervalo temporal de 1991 a 2009, cresceu de 25% para cerca de 31%. Aliás, se nos concentrarmos nos fundadores das empresas e deixarmos de lado o autoemprego, as mulheres representavam 33,3% em 1996 e representam 41,6% em 2009, representando no entanto 0,7% da população feminina empregada (percentagem que se manteve ao longo do tempo).

De uma forma grosseira poderemos talvez dizer que nas várias culturas analisadas, as mulheres representam um pouco mais de 1/3 e os homens um pouco menos de 2/3 dos empreendedores.

Não criamos aqui um subcapítulo específico para outros fatores demográficos mas, talvez seja interessante analisar conjuntamente a questão do **estado civil** /matrimonial, e o fator da imigração.

Poder-se-ia pensar que para além de homem e jovem o empreendedor típico também é solteiro e sem filhos. Mas esta possível intuição não é constatada científica nem empiricamente. No âmbito do PSED I, relativo ao ano de 1999, constata-se que cerca de 70% dos empreendedores são casados. Este número decresce claramente para cerca de 57% no PSED II, relativo ao ano de 2006, mas continua a ser uma percentagem relevantemente maioritária. No mesmo sentido, o PSED I aponta para 54,1% dos empreendedores terem filhos (17% têm mesmo mais de 3 filhos); e no PSED II deteta-se que 51,1% têm filhos (14% têm mais de 3 filhos). O agregado familiar do empreendedor composto por mais de 3 pessoas representa aproximadamente 60% nos trabalhos PSED I e PSED II.

A propósito deste aspeto é importante referir que no estudo elaborado por Michael Fritsch, Alexander Kritikos e Alina Rusakova (2012), sobre a população residente na Alemanha, é distinguido entre empregados, autoempregados e fundadores de negócios. Ora, esta subdivisão entre estes dois últimos não acontece nos restantes estudos analisados e, como tal, os dados não são totalmente comparáveis e particularmente não o são no aspeto do estado civil, dado que os autoempregados têm prevalências distintas dos fundadores de negócios. Assim, enquanto no âmbito dos autoempregados se constata que apesar da percentagem de solteiros representada ter vindo a subir (representava 25% em 1991 e representa 35% em 2009), ela é minoritária; já nos fundadores de negócios, os solteiros são majoritários em 2009 (representando 52,5%) e não o eram em 1999.

Logo, não parece ser em geral o homem jovem solteiro e “descomprometido” quem caracteriza o empreendedor, mas antes aquele que efetivamente assume responsabilidades familiares que tem maior tendência para empreender no mundo dos negócios.

Quanto ao fator demográfico **imigração** ou **etnicidade**, este tem, como é natural, um particular relevo no estudo sobre a população residente nos EUA, pelo que o PSED I e II concluem que imigrantes e particularmente de 1ª geração são uma “grande fonte” de empreendedores nascentes ativos. De qualquer forma, 7 em cada 10 empreendedores são, nos EUA, brancos, sendo que afro-americanos e hispânicos estão também bem representados entre os empreendedores norte americanos.

Frederik Delmar e Per Davidsson (2000), no seu estudo centrado na população residente na Suécia, sugerem, com base em Hagen, que em 1962 afirma também que a 1ª geração de imigrantes é uma fonte de empreendedores até porque estes têm dificuldade em encontrar trabalho. Mas, nem todos os grupos étnicos têm essa propensão. Bem sucedidos como empreendedores são, por exemplo, os imigrantes indianos, paquistaneses e do Bangladesh no Reino Unido, ou judeus e asiáticos nos EUA, mas outros não. O acesso a recursos necessários ao ato empreendedor parece ser relevante para estas distinções.

Educação

Quanto à relevância do fator educação os investigadores divergem e a causa dessa divergência parece assentar mais na população alvo de análise do que na metodologia de análise seguida. Especificamente, consoante analisam populações de países mais ou menos desenvolvidos ou populações que trabalham sectores empresariais mais ou menos tecnologicamente inovadores o peso positivo da educação difere.

Conforme Pia Arenius e Maria Minniti (2005), em termos teóricos o empreendedor é muitas vezes visto como aquele que detém muitos talentos, mas não uma educação

avançada em aspetos específicos. “Assim, a relação entre práticas empreendedoras e educação é incerta, exceto em países ricos.” Pia Arenius e Maria Minniti (2005) concluem de qualquer forma por uma relação positiva entre educação e empreendedorismo e sustentam esta conclusão do seu estudo, também na hipótese levantada por Per Davidsson e Benson L. Honig em 2003, que interliga um maior capital humano com uma percepção superior de oportunidade e uma atividade empreendedora superior.

Assim, ao analisarem a população residente na Suécia, Frederik Delmar e Per Davidsson concluem pela probabilidade de haver uma relação positiva entre educação e empreendedorismo. Sustentando-se teoricamente em P. D. Reynolds, e P. B. Robinson e E. A. Sexton que em trabalhos respetivamente de 1997 e 1994, consideram que é particularmente relevante a diferença de peso entre a baixa e a média escolaridade. O empreendedorismo é mais positivamente relacionado com a média escolaridade.

Já Michael Fritsch, Alexander Kritikos e Alina Rusakova (2012), ao analisarem a população residente na Alemanha, encontraram especificidades que concluem sobre o peso da via educacional profissionalizante para o empreendedorismo. O grupo mais representado nos autoempregados na Alemanha, é aquele constituído por pessoas que frequentaram escolas profissionais (representavam 69% em 1991, e representam 60% em 2009), seguido de longe por aqueles com um diploma de 3º grau (bacharelato, licenciatura, mestrado ou doutoramento) e só depois por aqueles que não têm educação superior, sendo que foi o segundo grupo, aquele que mais cresceu entre 1991 e 2009 (de 18,4 para 30%). Quanto aos fundadores de negócios, também neste grupo prevalecem claramente aqueles que seguiram a via profissionalizante (58,53% em 1991 e 56,7% em 2009), decrescendo ligeiramente de 28 para 26% aqueles que têm diploma de frequência de ensino superior.

Paul D. Reynolds e Richard T. Curtin (2008), concluem que nos EUA, $\frac{1}{4}$ dos empreendedores não têm mais do que o ensino secundário e $\frac{2}{3}$ não concluíram o ensino superior, cerca de $\frac{1}{3}$ tem um diploma universitário, com cerca de $\frac{1}{6}$ com diplomas de pós-graduação. Interessante é constatarem também ao compararem o PSED I com o PSED II que é ligeiramente superior a percentagem daqueles que não foram além do ensino secundário.

Podemos então dizer com estes investigadores que parece haver uma relação positiva entre educação e empreendedorismo mas que esta não é inequívoca.

(Especificamente sobre educação para o empreendedorismo, encontra-se em anexo um pequeno trabalho. P.f. vide Anexo 3)

Experiência e estado profissional

Conforme Pia Arenius e Maria Minniti (2005), parece haver uma maior probabilidade de pessoas empregadas (aquelas que têm fonte de rendimento e melhor acesso a fontes de financiamento) criarem o seu negócio, mas já não é claro se um elevado grau de desemprego num país conduz a um maior empreendedorismo. Afinal, o mercado potencial para novos negócios encontra-se mais fragilizado, apesar de o autoemprego ou a criação de negócios poder ser ou parecer ser uma hipótese de resolver o problema da falta de rendimento.

Prende-se com esta, uma outra questão sobre a fragilidade ou não do empreendedorismo por necessidade frente ao empreendedorismo por oportunidade (voltaremos a esta questão mais à frente, pelo que aqui apenas referiremos o tema). É muitas vezes afirmado que o empreendedorismo por necessidade tem taxas mais elevadas de insucesso, mas a investigação não evidencia isso (conforme S. Birley e P. A. Westhead em 1994, Jonas Dahlgvist, Per Davidsson e Johan Wiklund em 1999). Defendemos, à revelia de grande parte da literatura disponível, que não é correto comparar empreendedorismo de necessidade com empreendedorismo de oportunidade, porquanto o ato empreendedor pode ser despoletado por necessidade, mas terá sempre de se consubstanciar numa resposta a um problema detetado, ou seja numa oportunidade, sob pena de claro e rápido insucesso. Se o impulso é provocado por fragilidade financeira e necessidade de sobrevivência, isso vai com certeza influenciar o acesso a recursos, mas a sobrevivência é, por outro lado, uma fortíssima base de motivação. De qualquer forma, e necessariamente, o impulso empreendedor terá de ser oportuno para o mercado.

Paul D. Reynolds e Richard T. Curtin (2008), nos seus estudos PSED vão mais longe quanto ao fator experiência e estado profissional, diferenciando a experiência profissional anterior como empregado (e dentro desta, no mesmo sector ou noutro sector empresarial), da experiência anterior como empreendedor. Assim, quanto à experiência anterior como empreendedor, estes investigadores detetam que nos EUA cerca de 60% dos empreendedores não têm experiência anterior como empreendedores (i.e., não criaram outras empresas), e 40% já têm experiência anterior de criação de empresa, tendo 20% uma experiência anterior, 18% 2 a 4 experiências anteriores e 2,5% 5 ou mais experiências anteriores. Estes dados referem-se ao PSED II sendo que a distância aumentou entre 1999 e 2005.

Por outro lado, quanto à experiência de trabalho anterior no mesmo negócio, apenas cerca de 25% (23% em 2005) dos empreendedores não têm qualquer experiência de trabalho no mesmo sector. Também fatores como a dimensão da empresa onde trabalharam, o nº de anos e a função que exerciam influenciam a aposta no empreendedorismo.

Relevante ainda é a percentagem de pessoas que estão a trabalhar quando dão início aos seus esforços de preparação da criação de uma nova empresa. São 75% os empreendedores em fase de criação de negócios que estão empregados em *part time* ou a

tempo inteiro. E a larga maioria está empenhada em diversos projetos, profissionais, pessoais, sociais.

Também Frederik Delmar e Per Davidsson (2000), na sua análise sobre a população residente na Suécia, concluem que cerca de 1/3 dos empreendedores já têm experiência anterior de criação de empresa.

Na Alemanha, 31,2% dos fundadores de novos negócios estavam empregados no ano anterior à constituição da empresa, 12% trabalhavam a partir de casa e cerca de 36% estavam desempregados, 18% tinham já criado o seu autoemprego não se sabendo se desistiram do negócio anterior ou o mantiveram.

Concluimos então que a experiência de trabalho anterior e mesmo experiência anterior como empreendedores são fatores importantes para a caracterização do potencial empreendedor, mas não são de per si conclusivos quanto a intenções empreendedoras.

Disponibilidade e acesso a recursos financeiros

Pia Arenius e Maria Minniti (2005) defendem que a linha curva que traça a relação entre empreendedorismo nascente e disponibilidade/acesso a financiamento tem a forma de U, isto é, para aqueles que têm um baixo rendimento, o novo negócio pode representar uma interessante fonte de rendimento, enquanto para aqueles que têm elevados rendimentos a criação de negócio é mais fácil, e portanto, é para estes extremos que a relação deste fator é mais forte.

Michael Fritsch, Alexander Kritikos e Alina Rusakova (2012) inquiriram, quanto a este fator, um pequeno grupo de 135 indivíduos que empreenderam na Alemanha em 2002 e, antes de mais, concluíram que cerca de metade se mantiveram num regime de autoemprego nos primeiros 3 anos de vida da empresa, obtendo salários superiores ao salário médio.

Frederik Delmar e Per Davidsson (2000) encontraram na Suécia indícios suficientes para afirmarem que existe uma ligeira propensão de pessoas com um rendimento mais elevado entre os empreendedores, mas acabaram por considerar não relevante esta tendência dado que ela não é corroborada por outros autores, em estudos anteriores tanto na Suécia como noutros países.

Assim, a literatura consultada não considerou efetivamente clara a relação entre o fator recursos financeiros próprios e a propensão para o empreendedorismo, mas deixa a hipótese de uma análise mais aprofundada sobre o tema. Assim, procuramos informação suplementar nos investigadores Ramana Nanda e William Kerr (2009), que afirmam: *“Not only are entrepreneurs wealthier, but also the wealthy are more likely to become entrepreneurs.”* A relação entre a riqueza pessoal e o empreendedorismo parece residir

no facto de deixar de existir um travão, uma dependência de recursos de outros complicada de ultrapassar e essencial à criação de empresas, essencialmente falamos da disponibilidade de recursos financeiros. É assim, que Erik Hurst e Annamaria Lusardi em 2004 concluem que “o empreendedorismo pode ser um bem de luxo”. É nossa convicção, baseada em anos de trabalho no âmbito do tema do financiamento a start-ups que, pelo menos em Portugal, é relevante a disponibilidade de recursos próprios para a “credibilização” do projeto de uma nova empresa junto de diversos *stake-holders* e, desde logo, junto dos financiadores e investidores externos. E isto é particularmente relevante em momentos de crise financeira generalizada.

O tema do acesso a financiamento de terceiros, é já analisado de uma outra forma. A este propósito alargamos também a pesquisa a outros autores e a documentação da OCDE para podermos melhor consubstanciar este crucial fator de empreendedorismo. Optamos por tratar neste momento este tema que também poderia ser tratado no âmbito dos fatores agregados ou de contexto desta dissertação. Diz-nos a OCDE, através da sua - SME's and Entrepreneurship Division, Centre for Entrepreneurship, SME's and Local Development, (CFE) que: *“Access to financing continues to be one of the most significant challenges for the creation, survival and growth of SME's, especially innovative ones. The problem has been exacerbated by the most severe financial and economic crises in decades.”* Numa análise empírica sobre a prática portuguesa, poderíamos dizer que a dificuldade de acesso e mesmo falta de meios financeiros para a criação de start-ups repercute-se essencialmente em 3 resultados:

1. Menor número de empresas criadas;
2. Empresas mais frágeis financeiramente e portanto menos bem sucedidas (*bottle necks* financeiros em momentos iniciais de vida da empresa, já normalmente associados a problemas de falta de geração de recursos financeiros que cubram despesas);
3. Empresas menos inovadoras, já que os próprios financiadores tradicionais (a banca, mais especificamente), os promotores e outros *stake-holders* tendem (salvo raras exceções) a análises conservadoras e não arriscam em negócios inovadores.

Os 3 resultados contrariam fortemente os propósitos de melhoria do tecido económico dos países, prosseguido pelas recomendações da OCDE, da EU e naturalmente também de Portugal.

A este propósito, o presidente do BIAC, Business and Industry Advisory Committee, Thomas R. Vant afirma: *“Insufficient access to venture capital is holding back SME's from playing their full role in the global economy. Allowing greater flow of funds to SME's from financial institutions, by adjusting risk constraints, will provide the positive stimulus needed.”*

E, quanto ao efeito da crise financeira e a propósito do ano de 2011, a OCDE afirma: *“Start-up rates begin to show signs of slowdown in most OECD countries in 2011”.*

E também no seu estudo *“Measuring Entrepreneurship - The OECD-Eurostat Entrepreneurship Indicators Programme”*, publicado em Novembro de 2010, no âmbito das

Statiscs Brief da OCDE, Mariarosa Lunati, Jeroen M. zu Schlochtern e Gueram Sargsyan afirmam: “*The recent economic and financial crises has had an important impact on the creation of new enterprises: after a significant decrease in the second half of 2008, or earlier in some countries, the number of new enterprises started to recover around the first half of 2009, although not in Denmark and the United States. However by the second quarter of 2010, the number of newly created enterprises was still below its pre-crisis level in most countries (except Australia, France and the United Kingdom). In many countries, the decline in the creation of new enterprises occurred at the same time as the decline in real GDP.*” (em complemento, Anexo 4)

Enfaticamente, William R. Kerr e Ramana Nanda, na introdução ao seu trabalho “*Financing Constraints and Entrepreneurship*” (2009) começam por afirmar: “*Surveys of current and potential entrepreneurs suggest that obtaining adequate access to capital is one of the biggest hurdles to starting and growing a new business.*” O estado do mercado financeiro do país, não só em termos de riqueza (isto é, disponibilidade de recursos financeiros) desse mercado mas também o grau de desenvolvimento do mercado financeiro (a clareza e atualidade das regras de funcionamento e a riqueza de tipologias diversas de entidades e amadurecimento dessas tipologias complementares de financiadores) influenciam claramente o grau de empreendedorismo de um país. Se Joseph Schumpeter na sua teoria da criação destrutiva acentua a função do empreendedor na “limpeza” do mercado, retirando deste empresas obsoletas e proporcionando assim, um contínuo aumento da produtividade e do crescimento económico, Robert G. King e Ross Levine em 1993 e 1997, constroem sobre esta teoria a importância do mercado financeiro funcional e otimizado para que esta destruição “positiva” aconteça. Conforme William R. Kerr e Ramana Nanda (2009): “*Central to this idea is the notion that a large fraction of the productivity growth in the economy may take place at the extensive margin (e.g., the birth of new firms, the closure of unproductive firms) rather than on the intensive margin (e.g., firms becoming more productive internally). Since most startups need to raise capital in order to implement their new ideas, cross-sectional differences in the ability of capital markets to select and finance the most promising entrepreneurs may lead to important differences in entrepreneurship and productivity growth across economies* (Jeremy Greenwood and Boyan Janovic 1990; Jith Jayaratne and Philip E. Strahan 1996; Beck et al. 2004)”.

2.2.2. Fatores/variáveis percetuais

Num primeiro significado, perceber é tomar contacto com o mundo que nos rodeia. A palavra “percepção” provém do latim “perceptio” e significa, na sua forma original, colheita ou recolha. Assim, a percepção é estabelecer uma relação que visa a integração

entre um organismo vivo e o mundo, através da psicologia cognitiva, classicamente a percepção pode ser “definida como o processo de extrair informação” (Forgus, 1971, p.1). Assim, e especialmente no ser humano a percepção é tida como um processo contínuo que varia desde os eventos que são de natureza simples, elementar, até aos de maior complexidade que exigem aprendizagem e pensamento mais ativos. Além disso, a realidade percebida varia individualmente devido à influência de muitas variáveis intra e inter-individuais.

Como é que as percepções e preferências humanas influenciam a tomada de posição empreendedora? E que percepções determinam esses atos? São estas as questões que procuramos responder nesta revisão da literatura mais recente disponível quanto ao tema.

Procurando relacionar o conceito de percepção com o de empreendedorismo, corrobora-se a perspectiva de Pia Arenius e Maria Minniti (2005) na qual se defende que sendo o empreendedorismo realizado por pessoas, a especificidade das suas percepções e auto-percepções e preferências é relevante, apesar de geralmente este fator não ser analisado em estudos sobre empreendedorismo na perspectiva económica. No presente estudo, adota-se a abordagem desenvolvida por aquelas autoras sobre as 4 variáveis percetuais propostas: percepção de oportunidade; confiança nas suas capacidades e competências; medo de falhar e aversão ao risco; conhecimento de outros empreendedores (familiares e outros) e *networking* pessoal.

Percepção de oportunidade

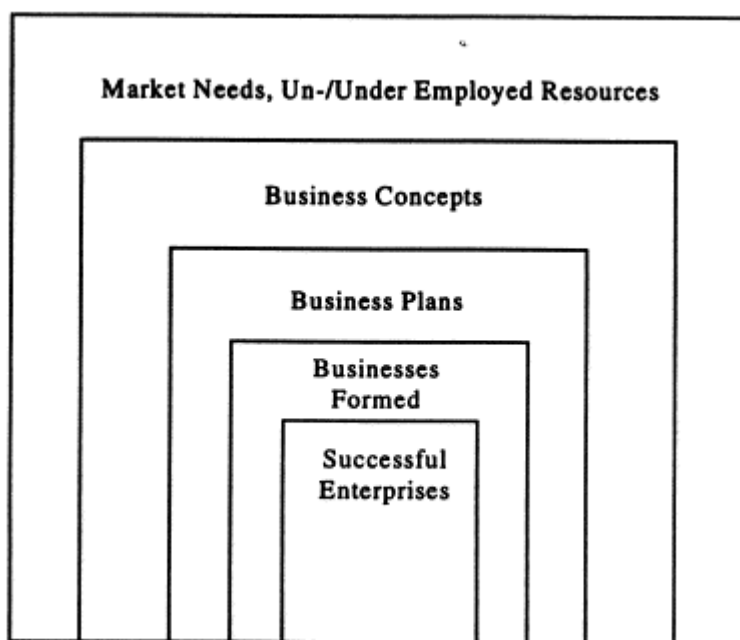
Na revisão da literatura constata-se que existe uma vasta produção científica sobre este objeto de estudo. Assim, Israel Kirzner em 1973, em 1979 e (1999) - *Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur*, Review of Austrian Economics, 11: 5-17, Kluwer Academic Publishers), considera a percepção de oportunidade como o fator mais distintivo e fundamental das características empreendedoras. A postura de alerta a oportunidades não exploradas é, segundo Israel Kirzner (1999), uma condição necessária ao empreendedor. Grande parte da produção científica deste autor centra-se aliás nesta capacidade percetiva do empreendedor e na função do empreendedor na economia em geral.

É sobre este trabalho que Pia Arenius e Dirk De Clerq constroem uma abordagem ao reconhecimento de oportunidades em rede, *A Network-based Approach on Opportunity Recognition*, publicado em 2005 no Small Business Economics, Volume 24, Number 3.

Pia Arenius e Maria Minniti, no estudo citado, *Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurs* (2005), concluem que esta variável perceptual, está positivamente relacionada com o empreendedor nascente, conforme esperado.

A visão positiva parece pois influenciar a postura empreendedora, o que se reflete não só na criação de novos negócios, mas ao longo de todos os atos tendentes à criação da empresa e depois à sobrevivência do projeto empresarial. Assim, Alexander Ardichvili, Richard Cardozo e Sourav Ray, *A theory of entrepreneurial opportunity identification and development* (2003), desenvolvem, conforme as duas tabelas, abaixo a presentadas uma visão global do processo de detecção e desenvolvimento de oportunidades de negócio levado a cabo pelo empreendedor:

Figura 1- Contexto do sucesso empresarial

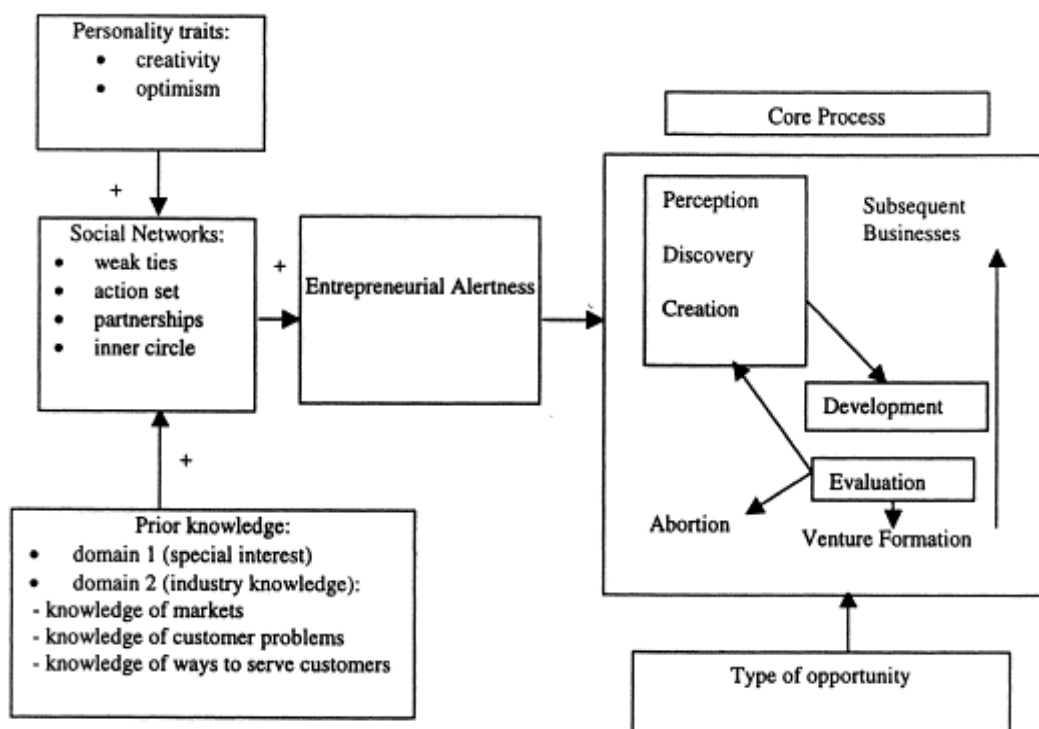


Fonte: Alexander Ardichvili, Richard Cardozo e Sourav Ray, *A theory of entrepreneurial opportunity identification and development*, (2003)

Os autores retratam, na figura 1, diretamente retirada do texto citado, que partindo da detecção das necessidades de mercado e da recombinação de recursos subaproveitados, o empreendedor entra num processo que culmina na empresa bem sucedida. Os passos intermédios da definição do modelo de negócio adequado, do planeamento do negócio e da constituição da empresa, constituem assim a ponte entre a oportunidade e o sucesso empresarial almejado.

A figura 2, seguinte, centra-se na fase inicial da detecção da oportunidade. A combinação dos traços de personalidade, com relevo para a criatividade e o otimismo; os conhecimentos e competências prévios; o *networking* (rede de relações fracas, parcerias, círculo próximo); e o alerta/abertura para a oportunidade, conduz a um processo nuclear de percepção, descoberta e criação, que se desenvolve e possibilita a avaliação.

Figura 2 - Processo de detecção e desenvolvimento de oportunidades de negócio



Fonte: Alexander Ardichvili, Richard Cardozo e Sourav Ray, *A theory of entrepreneurial opportunity identification and development*, (2003)

Confiança nas próprias capacidades e habilitações

A percepção positiva de si próprio e das suas capacidades e habilitações também está positivamente relacionada com o ato empreendedor. Reuben M. Baron afirma, em 2000, que a decisão de empreender relaciona-se com a intencionalidade do ato e com a percepção de controlo. No mesmo sentido William B. Gartner em 1985, acrescenta ainda a necessidade de experimentação (várias vezes) para que o controlo efetivamente exista e a percepção de controlo cresça (e/ou se desenvolva). Além disso, D. Harper em 1998, encontra um eixo relacional entre a confiança em si próprio e a transformação do alerta empreendedor em efetiva criação de empresa.

No estudo de Pia Arenius e Maria Minniti (2005), é constatada uma forte relação entre a confiança nas próprias capacidades e competências (conhecimento, capacidades e experiência) e o ato empreendedor. Perante os resultados obtidos, as investigadoras afirmam: *“Those who perceive themselves as possessing the necessary skills are almost 6.4 times more likely to be nascent entrepreneurs than those who do not believe to have the necessary skills.”* Em 2004, P. Koellinger afirmava já que no momento da tomada de decisão sobre a criação de uma empresa, a confiança nas capacidades próprias é a mais

importante componente decisória. Os resultados referendam pois o conhecimento prévio e estão conformes à teoria da expectativa que sugere que “um indivíduo que acredita nas suas capacidades para executar uma tarefa e a consequência dessa tarefa, afetam se a tarefa vai ou não ser cumprida.”

Medo de falhar e aversão ao risco

Este fator tem uma relação clara e fortemente negativa com o empreendedorismo. R. E. Kihlstrom e J. J. Laffont em 1979 criaram um modelo, baseado num anterior que Frank H. Knight criou em 1920, e partem do pressuposto que todos os indivíduos têm as mesmas capacidades para empreender e para trabalhar, apenas diferindo a sua capacidade para aceitar o risco. *“Workers receive fixed wages while entrepreneurs receive risky profits. Individuals decide whether to become entrepreneurs or workers by comparing the risky returns of entrepreneurship with nonrisky wage determined in the competitive labor market.”* Neste modelo cabe ao empreendedor decisões empreendedoras e a assunção de risco associado à produção. A aversão ao risco (ou aceitação do risco) pode, segundo estes autores, estar ligada à capacidade financeira própria inicial.

Segundo Pia Arenius e Maria Minniti (2005) é intuitivo que a maior parte dos indivíduos têm aversão ao risco e, dado que o medo percebido de falhar é uma componente importante do risco de iniciar um negócio, uma reduzida perceção da hipótese de falhar poderia resultar no aumento da probabilidade de um indivíduo iniciar um negócio. Mas este ponto de vista é contrariado por uma investigação no campo da psicologia, *“Risk as a Primitive in Decision”* - Joanna Sokolowska, (2004) Psychology.info, segundo a qual, no dia a dia a assunção de risco é uma constante e o risco faz parte do conceito primitivo, sendo essencial à tomada de posição. A perceção do risco altera as preferências, isto é, numa situação de risco as pessoas avaliam-no mas avaliam também os ganhos suplementares por tomarem esse risco e tomam decisões baseadas nesse cálculo. Neste sentido, Joseph G. Johnson, Andreas Wilke e Elke U. Weber conceptualizam o assumir do risco como uma troca entre o risco (medo) e a expectativa do retorno (esperança). Assim, Elke U. Weber e Richard A. Milliman, em 1997 sugerem que diferentes atitudes na assunção do risco podem ter mais a ver com causas situacionais, relacionadas com diferenças na perceção do risco do que com atitudes contrárias ao risco (ou, em sentido contrario, de propensão ao risco).

O medo de falhar é, como Pia Arenius e Maria Minniti (2005) comprovaram nos inquéritos realizados durante o seu estudo, um forte fator negativo empreendedor.

Conhecimento de outros empreendedores e *networking* pessoal

Diversos autores analisam de forma diferente este fator, isto é, uns tratam especificamente o tema no âmbito familiar, centrando-se na questão de se os pais tiveram ou não experiências empreendedoras e se o novo empreendedor trabalhou ou não com eles; enquanto outros entendem este fator de uma forma mais lata, referindo-se ao fato de o potencial novo empreendedor conhecer ou não outros empreendedores e fazer parte de redes de *networking*. De uma forma sintética, tentaremos rever a literatura consultada em relação a cada uma destas duas perspectivas.

Relativamente ao caso dos familiares (pais) empreendedores, Frederik Delmar e Per Davidsson, no seu estudo sobre o mercado sueco (2000), procuram evidências que relacionem de forma fortemente positiva pais empreendedores com filhos empreendedores, particularmente no caso de pais empreendedores bem-sucedidos. Os resultados confirmam uma relação positiva, extensível também ao contacto com outros, não familiares, empreendedores bem-sucedidos, que servem como modelo de referência.

Imbuídos também da mesma questão, os investigadores Paul D. Reynolds e Richard T. Curtin, autores do estudo PSED I e II (2008), sobre o comportamento empreendedor nos EUA, verificam que entre 48% (PSED I) e 47% (PSED II) dos inquiridos nascentes empreendedores reportam que os seus pais não foram autoempregados ou proprietários de um negócio (ou seja, cerca de 50% dos novos empreendedores têm pais empreendedores). E, de uma forma mais próxima, destes, 33% em 1999 e 25% em 2005 informam não terem trabalhado com os pais.

Pia Arenius e Maria Minniti (2005), abrem o fator a modelos exteriores à família e questionam se efetivamente modelos positivos de empreendedores são fator relevante para nascentes empreendedores. Sobre a importância de modelos de referência (role-models) R. A. Baron em 2000 e T. M. Begley e D. P. Boyd em 1987 relacionam a importância dos modelos de referência com a possibilidade de acentuarem a percepção de auto-eficácia. Maria Minniti refere especificamente a hipótese de modelos de referência melhorarem a autoconfiança e reduzirem a ambiguidade. Já Howard E. Aldrich em 1999 centra a questão nas *networks* e na sua capacidade de proporcionarem aconselhamento, apoio e exemplos. Pia Arenius e Maria Minniti (2005) confirmam com o seu trabalho a forte relação entre conhecer outros empreendedores e o nascimento de um novo empreendedor, dado que reduz a ambiguidade e confere informação útil.

Concluindo: é clara a relevância das variáveis percetuais no surgimento de novos empreendedores, apesar de serem talvez as mais difíceis de alterar de um ponto de vista externo.

2.2.3. Fatores Agregados

A decisão de criar uma empresa é complexa e influenciada por diversos fatores, como temos estado a verificar. Conforme Elizabeth Chell e Stephen B. Baines (2000), o contexto no qual a decisão é tomada também a influência. Estes investigadores analisam especialmente a importância das redes (networking), essencialmente compostas por relações fracas, em momentos críticos da vida das empresas, mas outros autores como Roy Thurik et al., Paul D. Reynolds et al., David Blanchflower em 2004, Zoltan Acs e David Audretsch (1993) e outros, apontam outros fatores agregados como sendo de grande importância para a tomada de decisão empreendedora.

Conforme Roy Thurik (2002), Pia Arenius e Maria Minniti (2005) propõem, para além de uma análise dos fatores pessoais socioeconómicos e percetuais, também uma análise dos fatores ambientais ou de contexto, organizando-os em 4 temas: tecnologia, nível de desenvolvimento económico, cultura e instituições. Nesta abordagem à literatura seguiremos esta sua proposta. No entanto, não queremos deixar de apresentar também a perspetiva das Nações Unidas (que por sua vez se influencia na posição da OCDE) e que colocamos em anexo. (vide p.f. Anexo 4)

Tecnologia

A propósito da evolução ocorrida entre os anos 70 e 90 no tecido económico dos países mais desenvolvidos Martin A. Carree e Roy Thurik (2002) demonstram que ao contrario dos anos imediatamente a seguir à II Grande Guerra Mundial, a tendência não é de crescimento do número e importância económica das grandes empresas, mas de crescimento da importância e número das micro, pequenas e médias empresas. E afirmam: *“There are several well-documented reasons for the revival of small business and self-employment in Western economies. First, the last 25 years of the 20th century may be seen as a period of creative destruction.... Second, new technologies have reduced the importance of scale economies in many sectors. Small technology-based firms started to challenge large companies that still had every confidence in mass production techniques...”* Já David Audretsch e Roy Thurik (1998) apontavam a evolução para uma economia de conhecimento (impulsionada pela globalização e pelos avanços tecnológicos) como a força orientadora por trás desta inversão de tendência do crescimento das empresas para o surgimento de empresas mais pequenas.

A propósito da importância do fator tecnologia para o empreendedorismo, Vinod Khosla, afirma numa aula em 24 de Abril em Stanford, disponível em <http://www.academicearth.org/lectures/technology-as-driver-change>, que a tecnologia terá uma cada vez maior importância na vida, na sociedade, na economia (é um

constante “*driver of change*”), e que grande parte da evolução tecnológica é levada a cabo por empreendedores.

Assim, o fator tecnologia é um fator de empreendedorismo e por sua vez o empreendedorismo é um fator de desenvolvimento tecnológico.

Desenvolvimento Económico

Defendemos já a este propósito a influência do desenvolvimento do mercado financeiro e de capitais para a renovação saudável do tecido económico, especificamente a criação de novas empresas.

Tratamos já também da importância de conhecimento de outros empreendedores, sejam eles familiares ou outros (e da pertença a *networkings*), que possam servir de modelo de referência e como tal apaziguadores de ambiguidades e fonte de conhecimentos práticos úteis.

Agora analisamos o desenvolvimento económico como fator de empreendedorismo sob um outro ponto de vista.

Sander Wennekens e Roy Thurik et al. defendem que o nível de desenvolvimento económico de um país, o seu rácio de crescimento económico e o seu sistema de segurança social influenciam o grau de empreendedorismo do país (não de uma forma direta). Assim, se por um lado em regiões mais desenvolvidas, os empreendedores têm acesso a recursos, conhecimento e tecnologia pelo que podem mais facilmente inovar e empreender, por outro lado, em países mais desfavorecidos, os empreendedores poderão depender mais da sua empresa para sobreviverem (será esta a motivação básica, enquanto em países mais desenvolvidos a independência é a motivação mais comum). Especificamente quanto ao nível de crescimento económico de um país, Roy Thurik (2008) defende que é expectável uma relação positiva entre o desenvolvimento económico e as aspirações empreendedoras dos empreendedores, particularmente ao nível do empreendedorismo inovador e de potencial de crescimento acrescido.

Quanto à relação entre a segurança social de um país e o empreendedorismo, analisaremos a literatura no âmbito do ponto, relativo ao fator instituições.

Cultura

Um clássico da relação cultura e desenvolvimento económico é o trabalho elaborado por Max Weber sobre a relação da cultura protestante e o capitalismo, sugerindo que a

racionalidade e disciplina, subjacente ao espírito capitalista, resulta da ênfase na piedade, zelo e indústria do calvinismo.

Mais recentemente Sander Wenckers e Roy Thurik (1999 e 2004) sugerem uma relação possível entre a cultura subjacente e o empreendedorismo.

A cultura pode ser entendida como essencialmente composta por valores (outros autores chamam-lhe atitudes) e superficialmente por rituais, heróis e símbolos (Geert Hofstede em 1995). Destes valores ou atitudes, os mais relevantes para o desenvolvimento económico propostos por Sander Wenckers e Roy Thurik (2004) são: a atitude perante o trabalho, a produtividade, o posicionamento perante a riqueza e a poupança, a abertura a nova informação, às novas invenções e a estranhos e ainda posicionamento perante o risco e o insucesso.

Do trabalho de Sander Wenckers e Roy Thurik (2004) citamos: *“Jane Jacobs has made some additional observations about culture and economic growth. In her view: “In its very nature, successful economic development has to be open-ended rather than goal-oriented, and has to make itself up expediently and empirically as it goes along” (Jacobs, 1984, p. 221). Entrepreneurs have to find improvised solutions for unforeseeable problems. And this has little to do with “long-range planning” and meeting “targets”. Jacobs also cites Cyril Stanley Smith from MIT, who points out that the roots of invention are to be found in curiosity, and especially “esthetic curiosity”.*”

Este é um tema próximo do tratado por Richard Florida nos seus livros *“The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community And Everyday Life”* (2002), e *Cities and the Creative Class* (2005), onde fala da importância dos espaços de liberdade onde as pessoas se sintam livres e bem para criarem, ou seja, para irem para além da norma. Tecnologia, talento e tolerância são para Richard Florida os 3 “t” (os 3 fatores determinantes) do florescimento de indústrias criativas

Com Sander Wenckers e Roy Thurik (2004) podemos resumir que apesar do impacto da dimensão cultural no empreendedorismo e no crescimento económico ser forte, este não é imediato.

Instituições

Relativamente ao fator “instituições” e à forma como estas influenciam o ato empreendedor, distinguiremos instituições resultantes de grupos organizados de pressão - de instituições públicas, em particular o sistema de segurança nacional (pela impossibilidade de analisarmos todas as instituições com influência no mundo económico e especificamente no âmbito do empreendedorismo).

Mancur Olson em 1982 e Joel Mokyr em 1990 consideram que grupos de pressão podem diminuir o empreendedorismo de um país, ao dificultarem o acesso a novas

tecnologias, profissões e recursos. Estes grupos de pressão podem ser sindicatos, organizações patronais e profissionais ou cartéis definidores de preços. O enquadramento jurídico destas organizações permitirá a sua saudável influência no tecido económico ou não.

O próprio sistema jurídico é aliás um dos fortes fatores que interferem com o grau de empreendedorismo de um país, podendo encorajar ou desencorajar empreendedores, ao impor funcionamentos como taxas, regulamentação do mercado de trabalho ou sistema educativo (M. Henrekson em 2007) e J. Levie e E. Autio em 2008).

Quanto às instituições públicas são muitas vezes vistas como estruturas muito burocratizadas, lentas ou mesmo inoperantes, que impedem o normal funcionamento económico de um país e são barreira de entrada de novos empreendedores. E, no entanto, as instituições públicas têm como meta regular e fazer funcionar melhor uma sociedade e é por isso que são aceites pelos cidadãos. Portanto, não podemos afirmar que as instituições públicas em geral impedem ou cerceiam o aparecimento de novos empreendedores, mas o seu disfuncionamento pode efetivamente ser um impedimento. Conforme M. Henrekson (2007): *“It can be argued that the supply of entrepreneurship as well as its allocation across productive and unproductive activities is likely to be affected by the institutional setup of societies.”*

Especialmente a segurança social em estados sociais avançados tem sido identificada pela literatura como fonte de distorção (influencia) sobre comportamentos empreendedores, mas os autores divergem quanto às conclusões. Isto é, apontam o facto de uma segurança social protetora criar a rede de suporte útil ao empreendedor e portanto incentivar o empreendedorismo, mas apontam também que o mesmo tipo de proteção desencoraja o empreendedorismo porque acrescenta custos aos novos empresários e, por outro, o impulso empreendedor por necessidade não é tão forte (por vezes aumenta os custos de oportunidade do empreendedorismo, popularmente, porque o desempregado “ganha” o suficiente para não ter de “se esforçar”). Neste sentido, Sander Wenckers e Roy Thurik (1999) afirmam: *“A generous social security system may lead to fewer but also to more self-employed.”* E ainda *“policy-makers face the challenge of designing social security systems in such a way that they do provide sufficient income security combined with incentives for innovative and growth-oriented behavior.”*

Surpreendentemente e contrariando não só o comumente aceite como alguma literatura, no seu estudo, Sander Wencker e Roy Thurik (1999), detetam uma forte e positiva relação entre segurança social e a incidência do empreendedorismo por necessidade (e perguntam-se se a razão não residirá no facto de segurança social forte implicar altas taxas de emprego e portanto dificuldade de acesso a novos postos de trabalho); nenhuma relação entre a segurança social e a motivação “aumento de riqueza”; e uma forte relação negativa entre segurança social e a motivação “independência” (o que eventualmente poderia ter como causa o facto de seguranças

sociais elevadas não incentivarem a responsabilidade e portanto o motivo independência não ser entendido como essencial).

Concluimos, a revisão da literatura sobre os fatores determinantes de empreendedorismo. Analisamos o que de mais relevante a literatura nos diz sobre os fatores determinantes sociodemográficos, percetuais e ambientais ou de contexto.

Avançamos agora para uma análise do caso português, definindo quais as determinantes que melhor suportam o ato empreendedor.

Capítulo 3 Metodologia

Os princípios metodológicos abaixo apresentados enunciam o processo desenvolvido na investigação. As tarefas realizadas desde a seleção da informação, especificação dos modelos econométricos, análise descritiva dos dados, estimação, análise estatística e ensaio das hipóteses de investigação são descritas nas seguintes secções.

3.1. Empreendedorismo: o processo - da ideia à empresa

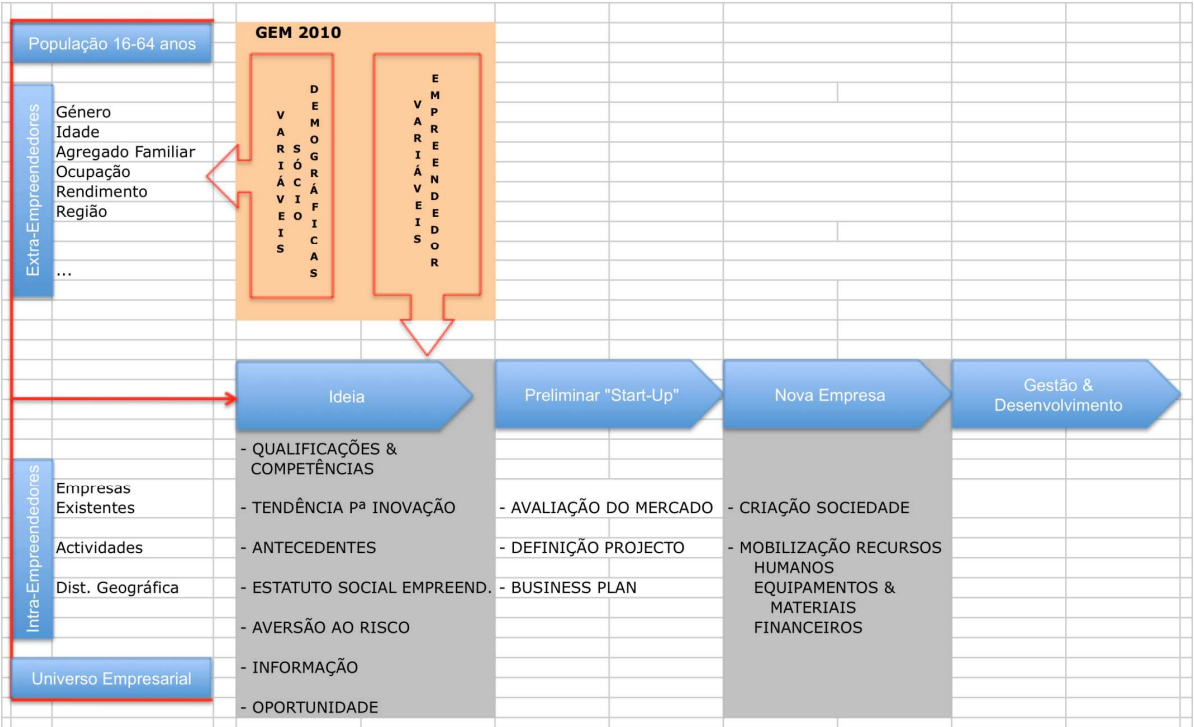
A presente investigação analisa o empreendedorismo num ponto preciso das suas várias fases. O inquérito recolhe informação da população inquirida em relação a informação relacionada com esse momento preciso. Trata-se de uma fase inicial do “empreendedorismo”, anterior à criação da *start-up* ou do próprio negócio - referimo-nos durante o texto ao envolvimento com o empreendedorismo. Vejamos as várias fases do processo em que se insere a fase que é relevante para o presente estudo.

A atitude empreendedora manifesta-se em diversas fases de um processo dinâmico que tem início na deteção da oportunidade, passa pela conceção do modelo de negócio que lhe dará resposta e termina na constituição da empresa que levará a cabo a gestão e desenvolvimento do projeto (ver Figura 3, na pag. 31). Aquilo que correntemente se designa como o túnel do empreendedor.

O objetivo da investigação é perceber o que pode influenciar o nível e dimensão da atividade empreendedora, medida a partir da criação de “*start-ups*” e da TEA-“*Total*

Early Stage Entrepreneurial Activity”. Pretende-se identificar a razão do investidor avançar e concretizar o seu projeto ou, por outro lado, entender os motivos daqueles que detetaram uma oportunidade, não a terem concretizado. São os fatores sócio demográficos, como o género, a idade, a dimensão do agregado familiar ou o seu rendimento a influenciar a atividade empreendedora; como interagem com as qualificações e competências do investidor, as tendências para a inovação, quer ao nível individual, quer organizativo; e ainda o papel dos antecedentes neste processo, a difusão de notícias nos media da importância sócio-económica do empreendedorismo, a oportunidade de criação de uma nova empresa e a sua relação com o risco.

Figura 3 - O momento analisado - pré criação da empresa



3.2. Empreendedorismo: a variável dependente

Uma vez que validar as variáveis explicativas (exógenas) como determinantes do empreendedorismo é o objetivo central da presente tese, deve-se ter em atenção a definição da variável a explicar (endógena) - a ação de empreendedorismo. Nesta investigação são discutidas como alternativa algumas variáveis presentes no estudo GEM e são selecionadas duas para maior robustez da análise e das razões que conduzem à ação de empreender por parte da população portuguesa.

A base de dados GEM apresenta as seguintes alternativas possíveis sobre a variável explicada:

- **BSART**: se está isoladamente, ou com outros, a tentar criar um novo negócio presentemente, incluindo emprego próprio ou venda de produtos e serviços a outros;
- **BJOBST**: se está isoladamente, ou com outros, a tentar presentemente criar um novo negócio ou uma novo empreendimento, para o seu empregador, como parte do seu trabalho atual;
- **OWNMGE**: se é isoladamente, ou com outros, presentemente o proprietário dum negócio que ajuda a gerir, emprego próprio ou de venda de produtos e serviços a outros;
- **FUTSUP**: se está isoladamente, ou com outros, à espera de iniciar um novo negócio, incluindo qualquer forma de emprego próprio nos próximos 3 anos;
- **FUTSUP10**: se espera iniciar um novo negócio nos próximos 3 anos;
- **SUB**: relata um envolvimento (independente ou trabalho) na definição de uma *start-up*;
- **SUBA**: se está ativamente envolvido na criação de uma *start-up*;
- **SUBO**: se é proprietário de uma *start-up*;
- **TEA10**: se está envolvido numa atividade empreendedora na fase inicial.

As variáveis designadas por SUB, SUBA e SUBO, bem como a TEA10 são as que mais se identificam com a criação de uma *start-up* e o envolvimento com a atividade empreendedora, não deixando as restantes de expressar uma atitude ou intenção de criar ou gerir um negócio. Saliente-se que o interesse na TEA10 tem a ver não só com a especificidade da informação recolhida - envolvimento numa atividade empreendedora inicial, mas com a possibilidade de realizar comparações internacionais, dado que é uma das variáveis cruciais da base GEM.

Cruzando o tipo de respostas obtidas no inquérito (Tabela 2) para a SUBA - ativamente envolvido numa *start-up* - e as restantes variáveis, constatamos alguma diversidade da informação recolhida. Desde logo, em relação à TEA10, envolvidos numa atividade empreendedora inicial, 60 dos 94 inquiridos que respondem positivamente, declaram não estar ativamente envolvidos numa *start-up* (SUBA). Daí não ser de estranhar que a taxa empreendedora em SUBA seja de apenas 2,6%, subindo na TEA10 para 4,7%, ou seja quase o dobro.

Tabela 2 | Empreendedorismo: variáveis e taxas

v	Var. Dep.					All Groups	Taxa Empreendedora
1	SUB	No	Yes	Yes	Yes	96	4.80
2	SUBA	No	No	Yes	Yes	52	2.60
3	SUBO	No	No	No	Yes	41	2.05
4	TEA10	57	3	0	34	94	4.70
	<i>SUM</i>	1906	44	11	41	2002	
5	BSTART	0	30	5	35	70	3.51
	<i>SUM</i>	1906	39	11	41	1997	
6	BJOBST	0	11	5	18	34	1.70
	<i>SUM</i>	1906	42	10	41	1999	
7	OWNMGE	241	20	1	29	291	14.54
	<i>SUM</i>	1906	44	10	41	2001	
8	FUTSUP	137	19	5	22	183	10.34
	<i>SUM</i>	1684	39	10	36	1769	
9	FUTSUP10	137	19	5	22	183	10.34
	<i>SUM</i>	1684	39	10	36	1769	

Legenda: exemplifica-se através da linha 4 a leitura do quadro. Do total de 2002 inquiridos, 94 responderam sim à pergunta se estavam envolvidos numa atividade empreendedora inicial, constituindo 4,7% do total de respostas. De entre esses 94 indivíduos, houve 57 que responderam simultaneamente não em SUB, SUBA e SUBO.

Das outras variáveis, realce-se os valores assumidos pela OWMAGE (em que a questão é se isoladamente, ou com outros, é presentemente o proprietário dum negócio que ajuda a gerir, é de emprego próprio ou de venda de produtos e serviços a outros) onde 291 dos inquiridos responde afirmativamente, o que representa uma taxa de

14,5%. Há que ter em atenção que 90% dos que respondem afirmativamente, também declaram não estar envolvidos ativamente numa *start-up*.

3.3. Hipóteses de investigação

Na sequência da discussão anteriormente desenvolvida, as hipóteses que se pretendem ensaiar são, de forma resumida, as seguintes:

H1) As variáveis sociodemográficas influenciam a probabilidade de ação empreendedora.

H11) **idade:** a probabilidade (de ação empreendedora) diminui com aumento da idade; que se justifica pela entrada no mundo profissional e empresarial dos mais jovens e maior sensibilização para a atividade empresarial e a dificuldade no acesso ao mercado de trabalho.

H12) **género:** a probabilidade (de ação empreendedora) aumenta para indivíduos do sexo masculino.

É uma tendência verificada em alguns estudos, mas o aumento de proporção de mulheres com formação, a maior participação no mundo do trabalho e o contexto de igualdade de género com maior número de oportunidades pode indicar que os dois géneros têm idêntica tendência para a ação de empreendedorismo.

H13) **composição do agregado familiar.** Não havendo um sentido prévio definitivo do sentido da variação da probabilidade de ação empreendedora, pretende-se averiguar no caso português se são os agregados familiares de maior ou menor dimensão que fazem aumentar essa probabilidade.

H14) **nível do rendimento.** Pretende-se que maiores níveis de rendimento aumentem a probabilidade de ação empreendedora, atendendo ao maior acesso a informação, atitude empresarial e suporte financeiro.

H15) **ocupação.** Pretende-se que os indivíduos com autoemprego possam ter maior probabilidade de ação empreendedora devido a estarem mais próximos, preparados e confiantes em relação às suas competências para a ação empreendedora.

H2) As competências e qualificações mais elevadas estão associadas a maior probabilidade de ação empreendedora.

H21) **conhecimento, competência e experiência para a atividade empreendedora** - a probabilidade de ação empreendedora aumenta com esta variável atendendo à melhor preparação e experiência dos indivíduos.

H22) **nível de educação.** O nível de educação mais elevado, aumenta a probabilidade de ação empreendedora, atendendo a uma melhor formação e desenvolvimento de competências sociais.

H23) **experiência anterior com novo negócio.** A participação em atividades empreendedoras constitui um estímulo adicional, pela experiência, redução da incerteza, conhecimento de situações específicas, vontade de vencer, reconhecimento social para executar uma ação empreendedora, fazendo aumentar a sua probabilidade.

H3) A maior aversão ao risco faz diminuir a probabilidade de ação empreendedora. Esta relação justifica-se pelo receio de falhar nos negócios, que leva muitos indivíduos a não se envolverem em atividades que atendendo ao seu perfil procuram atividades profissionais alternativas que sejam mais estáveis.

H4) A maior percepção do valor das inovações aumenta a probabilidade de ação empreendedora.

H41) A atribuição de um maior valor à importância das inovações para o indivíduo faz aumentar a probabilidade de ação empreendedora, pois os indivíduos sentem-se melhor preparados para aceitar novas situações e lidar com elas, o que é importante no mundo dos negócios.

H42) A melhor avaliação que os indivíduos fazem da importância das inovações nas organizações, embora não os afete tão diretamente como o caso anterior, tem como consequência o aumento da probabilidade da ação de empreender do indivíduo, pois ele reflete no seu comportamento o valor que atribui às inovações organizacionais.

H5) A maior difusão de casos de empreendedorismo nos meios de comunicação social aumenta a probabilidade de ação empreendedora.

O sentido de variação justifica-se pela maior valorização social que é atribuída ao ato de empreender e também à maior visibilidade da ação e aumento da autoestima de quem empreende.

3.4. População, amostra, base de dados

Os dados usados na presente dissertação são de natureza secundária, tendo assim sido recolhidos por outras entidades por razões específicas que se prendem com o conhecimento e desenvolvimento da atividade empreendedora. Atendendo à sua importância e credibilidade

foram usados na presente dissertação. A população e amostra aqui usados confinam-se portanto à base de dados referida que é a GEM² *National Adult Population Surveys*, para o ano de 2010, à data o ano mais recente com dados disponíveis. Desta base de dados usou-se a informação para Portugal sobre a população adulta dos 18 aos 64 anos. O número de inquiridos (dimensão da amostra) é de 2002 indivíduos. Concebida em 1997³, o primeiro relatório da GEM (em 1999) abrangeu apenas dez países, quando o relatório de 2010 já se estende a 59 países, incluindo Portugal, distribuídos pelos 5 continentes. A equipa responsável pela realização do inquérito em Portugal é a SPI Ventures⁴, tendo sido auscultados 2002 inquiridos em Portugal, sendo o total da base de dados de 176699 inquiridos de todas as nacionalidades e 283 variáveis. Face ao número de respostas obtidas, algumas variáveis foram eliminadas, ficando o ficheiro de trabalho reduzido a 113 variáveis.

Utiliza-se neste trabalho em termos de *software* os programas Excel, SPSS e EVIEWS para efetuar o tratamento e análise estatística de dados.

3.5. Modelo LOGIT

Por ser o objetivo de investigação a avaliação de que certas variáveis explicativas são determinantes da ação de empreendedorismo, o método de análise seguido recorre ao modelo econométrico LOGIT. Este método caracteriza-se por admitir várias variáveis explicativas em simultâneo (é pois múltiplo), sendo que estas variáveis podem ser quer métricas quer não métricas (nomeadamente variáveis qualitativas). Outra característica essencial deste método é a de permitir analisar variáveis dependentes que são binárias, ou seja que assumem apenas duas alternativas qualitativas - sim, houve ação empreendedora *versus* não, não houve ação empreendedora, o que corresponde exatamente à característica da variável dependente do nosso estudo. Consideram-se duas variáveis a explicar em alternativa - o envolvimento ativo numa *start-up* (AStart-up) e o envolvimento numa atividade empreendedora inicial (TEA). Tecnicamente as duas variáveis são de natureza qualitativa e são codificadas através de variáveis binárias, em que o valor 1 representa que

² GEM-Global Entrepreneurial Monitor.

³ Por Michael Hay (London Business School) e Bill Bygrave (Babson College).

⁴ Equipa: Augusto Medina, Douglas Thompson, Sara Medina, João Rodrigues e Nuno Gonçalves.
www.spi.pi

Financiadores: IAPMEI-Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação e FLAD-Fundação Luso-Americana para Desenvolvimento

o indivíduo está envolvido na atividade empreendedora (*Start-up* ou TEA), correspondendo o valor 0 ao caso contrário.

O método de estimação utilizado nos modelos LOGIT é o da máxima verosimilhança que permite a verificação das propriedades estatísticas dos estimadores - consistência e eficiência assintótica (verificadas consoante os pressupostos admitidos).

Os testes estatísticos usados são os testes de significância individual em que os estimadores seguem uma distribuição aproximada à normal, tendo-se usado no processo de análise da capacidade explicativa das variáveis os níveis de significância estatística de 5% e 10 % (admitindo-se testes unilaterais sempre que o sentido de variação entre cada uma das variáveis explicativas e a variável explicada é conhecido).

Assim, o modelo LOGIT seguido para cada uma (Y) das duas variáveis dependentes representa-se da seguinte forma com as variáveis explicativas agrupadas:

$P(Y=1) = f$ (sociodemográficas; competências e qualificações; grau de aversão ao risco; tendência para a inovação; difusão de empreendedorismo nos media).

Este modelo, Gujarati (2003), de uma forma genérica, contempla duas equações, a primeira refere-se a uma variável latente (Z), influenciada por um conjunto de variáveis explicativas (X), e a segunda permite o cálculo das probabilidades relativas ao acontecimento “ação de empreender”. Assim, sendo Z a “ação de empreendedorismo latente” (variável não observável), temos para a primeira equação:

$$Z_i = \beta_1 + \beta_2 X_{2i} + \dots + \beta_k X_{ki} + u_i$$

A probabilidade de haver ação empreendedora (ou seja de $Y=1$), calcula-se neste modelo através da segunda equação,

$$P(Y_i = 1) = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}}$$

em que Y é a variável dependente observável com dois valores, se o inquirido respondeu sim ($Y=1$) ou não ($Y=0$) à ação de empreender e i representa cada um dos inquiridos.

A variável Y representa as duas situações em estudo através da variável dependente relativa ao envolvimento com a criação de uma *start-up* (AStart-up) e TEA. As variáveis X são as variáveis explicativas que se enunciam junto dos modelos estimados.

Capítulo 4 Resultados

Começa-se pela análise estatística descritiva das principais variáveis disponíveis no GEM-Portugal, 2010, seguindo-se a estimação dos modelos explicativos da atitude empreendedora. Para facilitar a compreensão e identificação dos resultados a variável SUBA do inquérito passa a ser referida como AStart-up e TEA10 por apenas TEA.

4.1. Análise Descritiva

Neste ponto analisa-se o inquérito GEM para Portugal, em relação às seguintes variáveis associadas ao empreendedorismo: género; ocupação, dimensão do agregado familiar, nível de rendimento, nível de educação, região, grau de aversão ao risco, existência de oportunidade e sentimento face à inovação em termos individuais e sentimento face à inovação por referência à organização.

Constata-se uma diferença clara da atitude empreendedora em relação ao género dos envolvidos, quer na variável AStart-up, quer TEA. Sendo que as mulheres representam 48% dos inquiridos (962 em 2002), só 25% estão envolvidas ativamente numa *start-up* e 34% numa atividade empreendedora inicial. Deste modo, a percentagem de empreendedores é mais de 2 pontos percentuais (pp) superior nos homens do que nas mulheres.

Tabela 3 | Atividade empreendedora e o género

SEXO [GENDER]	Nº	if AStart-up=Yes			if TEA=Yes		
		Nº	%	%Total	Nº	%	%Total
Male	1040	39	75.00	3.75	62	65.96	5.96
Female	962	13	25.00	1.35	32	34.04	3.33
All Grps	2002	52	100.00	2.60	94	100.00	4.70

Em termos da ocupação atual, os inquiridos que têm autoemprego são os que apresentam uma atitude mais empreendedora, nos dois níveis de análise, seguidos dos que estão num emprego a tempo inteiro e dos que estão à procura de emprego.

Tabela 4 | Atividade empreendedora e a ocupação

OCUPAÇÃO [OCCUPATION]	Nº	if AStart-up=Yes			if TEA=Yes		
		Nº	%	%Total	Nº	%	%Total
Refused	2	0	0.00	0.00	0	0.00	0.00
I am currently employed in full-time	1032	19	36.54	1.84	23	24.47	2.23
I am currently employed in part-time	88	3	5.77	3.41	4	4.26	4.55
I am currently self-employed	205	20	38.46	9.76	60	63.83	29.27
I am currently seeking employment	191	8	15.38	4.19	6	6.38	3.14
I am currently not working because I am	212	0	0.00	0.00	0	0.00	0.00
I am a student	139	2	3.85	1.44	1	1.06	0.72
I am a full-time home-maker	92	0	0.00	0.00	0	0.00	0.00
All Grps	1961	52	100.00	2.65	94	100.00	4.79

Os agregados familiares entre 2-4 elementos representam mais de 70% dos que expressam uma iniciativa empreendedora.

Tabela 5 | Atividade empreendedora e o agregado familiar

AGREGADO FAMILIAR [HHSIZE]	Nº	if AStart-up=Yes			if TEA=Yes		
		Nº	%	%Total	Nº	%	%Total
Refused	2	0	0.00	0.00	0	0.00	0.00
1	173	7	13.46	4.05	9	9.68	5.20
2	426	9	17.31	2.11	21	22.58	4.93
3	590	12	23.08	2.03	28	30.11	4.75
4	586	16	30.77	2.73	23	24.73	3.92
5	146	6	11.54	4.11	7	7.53	4.79
6	48	1	1.92	2.08	2	2.15	4.17
7	14	0	0.00	0.00	0	0.00	0.00
8	5	0	0.00	0.00	0	0.00	0.00
9	6	0	0.00	0.00	2	2.15	33.33
10	4	1	1.92	25.00	1	1.08	25.00
12	1	0	0.00	0.00	0	0.00	0.00
All Grps	2001	52	100.00	2.60	93	100.00	4.65

No entanto é de realçar que são nas abas destes agregados (dentro das parcelas mais representativas dos inquiridos), os que são formados por 1 e 5 elementos, que se situam das mais elevadas taxas de empreendedorismo (percentagem dos inquiridos que respondem afirmativamente) com níveis superiores a 4%.

Avaliamos a atitude empreendedora a partir do escalão de rendimento mensal do agregado familiar. Esta determinante apresenta desde logo um elevado nível de não-resposta em relação aos que apresentam uma atitude empreendedora - 28% em relação a AStart-up e 41% de TEA, o que constitui o grupo com maior frequência da amostra. Dos que respondem, a atitude empreendedora, superior a 10%, é assumida sobretudo em 4 escalões de rendimento mais representativos, entre 750 e 1000€, 1251 e 1750€, 2500 e 3500€ e superior a 3500€. Os dois últimos escalões são aqueles onde a taxa de empreendedorismo é mais elevada, devendo-se, no entanto, ter algum cuidado na generalização, dado que o nível de inquiridos é mais reduzido - menos de 100 inquiridos.

Tabela 6 | Atividade empreendedora e o nível de rendimento

RENDIMENTO [PTHHINC]	Nº	if AStart-up=Yes			if TEA=Yes		
		Nº	%	%Total	Nº	%	%Total
Refused	477	13	27.66	2.73	35	40.70	7.34
500 Euros or less	116	2	4.26	1.72	3	3.49	2.59
501 to 750 Euros	176	0	0.00	0.00	3	3.49	1.70
751 to 1.000 Euros	212	6	12.77	2.83	10	11.63	4.72
1.001 to 1.250 Euros	133	3	6.38	2.26	2	2.33	1.50
1.251 to 1.750 Euros	210	7	14.89	3.33	10	11.63	4.76
1.751 to 2.500 Euros	190	1	2.13	0.53	5	5.81	2.63
2.501 to 3.500 Euros	99	8	17.02	8.08	9	10.47	9.09
More than 3.500 Euros	85	7	14.89	8.24	9	10.47	10.59
All Grps	1698	47	100.00	2.77	86	100.00	5.06

Destacam-se em termos de educação, 3 níveis de escolaridade - licenciatura universitária, frequência completa do ensino secundário e frequência de apenas cinco anos do ensino secundário, por ordem de importância. Estes agregados representam mais de 70% dos empreendedores, sendo de sublinhar que a escala educativa constitui de certa forma uma escala de atitude empreendedora. No entanto, é interessante verificar, mesmo com o baixo nível de inquiridos, que é no nível intermédio de formação que surge a maior taxa empreendedora - 8% em relação a AStart-up e 10% em relação a TEA.

Tabela 7 | Atividade empreendedora e a educação

NÍVEL DE EDUCAÇÃO [PTREDUC]	Nº	if AStart-up=Yes			if TEA=Yes		
		Nº	%	%Total	Nº	%	%Total
Graduated University	497	16	30.77	3.22	27	28.72	5.43
MEduum/ Trade School	60	5	9.62	8.33	6	6.38	10.00
Graduated High School	582	13	25.00	2.23	22	23.40	3.78
Attended High School in the first five years	337	11	21.15	3.26	18	19.15	5.34
Attended High School in the first two years	209	4	7.69	1.91	13	13.83	6.22
Graduated Elementary School	289	3	5.77	1.04	8	8.51	2.77
Attended Elementary School or Illetrate	28	0	0.00	0.00	0	0.00	0.00
All Grps	2002	52	100.00	2.60	94	100.00	4.70

A região do Grande Porto, do Litoral Centro e da Grande Lisboa representam pelo menos 70% dos que apresentam uma atitude empreendedora em TEA e 81% de AStart-up. É também nestes locais onde a taxa empreendedora é mais elevada - no Grande Porto 3,8% nos AStart-up e Litoral Centro no TEA com 6,3%.

Tabela 8 | Atividade empreendedora e região

REGIÃO [PTREG]	Nº	if AStart-up=Yes			if TEA=Yes		
		Nº	%	%Total	Nº	%	%Total
North Littoral	387	3	5.77	0.78	14	14.89	3.62
Greater Oporto	262	10	19.23	3.82	15	15.96	5.73
Interior	251	6	11.54	2.39	9	9.57	3.59
Centre Littoral	349	13	25.00	3.72	22	23.40	6.30
Greater Lisbon	571	19	36.54	3.33	29	30.85	5.08
Alentejo	96	1	1.92	1.04	2	2.13	2.08
Algarve	86	0	0.00	0.00	3	3.19	3.49
All Grps	2002	52	100.00	2.60	94	100.00	4.70

A atitude empreendedora, nos dois níveis em análise, não está condicionada pelo receio de falhar, dado que mais de 70% exprime que esse risco não condiciona a sua intervenção.

Tabela 9 | Atividade empreendedora e a aversão ao risco

AVERSÃO AO RISCO [fearfail]	Nº	if AStart-up=Yes			if TEA=Yes		
		Nº	%	%Total	Nº	%	%Total
Refused	1	0	0.00	0.00	0	0.00	0.00
Não	1096	38	73.08	3.47	71	75.53	6.48
Sim	795	10	19.23	1.26	20	21.28	2.52
Missing	110	4	7.69	3.64	3	3.19	2.73
All Grps	2002	52	100.00	2.75	94	100.00	4.97

A oportunidade revela-se determinante para empreender. No entanto, no inquérito a distribuição entre aqueles empreendedores que vislumbram nos próximos 6 meses uma boa oportunidade para começar um negócio não é discriminante entre as duas possibilidades - 44% contra 42% em AStart-up e em TEA - 35% contra 51%. Tal realidade parece indiciar o nível mais avançado de intervenção em relação ao arranque do projeto em AStart-up e daí apresentar uma taxa de empreendedorismo claramente superior, 6,95 contra 1,74%.

Tabela 10 | Atividade empreendedora e a oportunidade

OPORTUNIDADE [OPPORT10]	Nº	if AStart-up=Yes			if TEA=Yes		
		Nº	%	%Total	Nº	%	%Total
Refused	1	0	0.00	0.00	0	0.00	0.00
Não	1268	22	42.31	1.74	48	51.06	3.79
Sim	331	23	44.23	6.95	33	35.11	9.97
Missing	402	7	13.46	1.74	13	13.83	3.23
All Grps	2002	52	100.00	3.25	94	100.00	5.88

Por último, analisa-se a atitude empreendedora e o sentimento face à inovação a dois níveis - individual e da organização em que está inserido. Basicamente questiona-se ao nível individual se nos próximos 6 meses se vai adquirir (7A1 e 7B1), utilizar produtos com novas tecnologias (7A2 e 7B2) ou se estes melhoram a qualidade de vida pessoal (7A3 e 7B3). Enquanto em relação à organização mantêm-se os 3 tipos de questões (itens) e, portanto, no terceiro item a melhoria em termos de vida refere-se ao trabalho (*working life*).

Tabela 11 | Atividade empreendedora e a Inovação Posição Individual

INOVAÇÃO INDIVIDUAL					if AStart-up=Yes				if TEA=Yes			
INNVBUY: 7A1. In the next 6 months you are likely to buy prod												
	Nº	Cum	%	%Cum	Nº	Cum	%	%Cum	Nº	Cum	%	%Cum
Strongly Agree	393	393	19.63	19.63	19	19	27.08	27.08	28	28	29.79	29.79
Somewhat Agree	699	1092	34.92	54.55	21	40	43.75	70.83	37	65	39.36	69.15
Neither Agree Nor Disagree	304	1396	15.18	69.73	7	47	13.54	84.38	15	80	15.96	85.11
Somewhat Disagree	194	1590	9.69	79.42	1	48	5.21	89.58	4	84	4.26	89.36
Strongly Disagree	233	1823	11.64	91.06	4	52	7.29	96.88	8	92	8.51	97.87
Missing	179	2002	8.94	100.00	0	52	3.13	100.00	2	94	2.13	100.00
INNVTRY: 7A2. In the next 6 months you are likely to try prod												
	Nº	Cum	%	%Cum	Nº	Cum	%	%Cum	Nº	Cum	%	%Cum
Strongly Agree	489	489	24.43	24.43	23	23	39.58	39.58	30	30	31.91	31.91
Somewhat Agree	757	1246	37.81	62.24	17	40	34.38	73.96	32	62	34.04	65.96
Neither Agree Nor Disagree	200	1446	9.99	72.23	5	45	8.33	82.29	10	72	10.64	76.60
Somewhat Disagree	205	1651	10.24	82.47	2	47	7.29	89.58	9	81	9.57	86.17
Strongly Disagree	234	1885	11.69	94.16	4	51	7.29	96.88	10	91	10.64	96.81
Missing	117	2002	5.84	100.00	1	52	3.13	100.00	3	94	3.19	100.00
INNVLIFE: 7A3. In the next 6 months, new products and services												
	Nº	Cum	%	%Cum	Nº	Cum	%	%Cum	Nº	Cum	%	%Cum
Strongly Agree	310	310	15.48	15.48	21	21	30.21	30.21	26	26	27.66	27.66
Somewhat Agree	649	959	32.42	47.90	15	36	34.38	64.58	35	61	37.23	64.89
Neither Agree Nor Disagree	327	1286	16.33	64.24	8	44	13.54	78.13	12	73	12.77	77.66
Somewhat Disagree	227	1513	11.34	75.57	2	46	6.25	84.38	3	76	3.19	80.85
Strongly Disagree	241	1754	12.04	87.61	1	47	5.21	89.58	8	84	8.51	89.36
Missing	248	2002	12.39	100.00	5	52	10.42	100.00	10	94	10.64	100.00

É interessante verificar a elevada percentagem dos inquiridos, mais de 50%, que a nível individual expressa concordância (fortemente e de alguma forma) e que considerando-se os empreendedores esta percentagem se reforça drasticamente, atingindo nos 3 itens valores próximos de 70%.

Tabela 12 | Atividade empreendedora e a Inovação Posição Organizacional

INOVAÇÃO ORGANIZACIONAL					if AStart-up=Yes				if TEA=Yes			
INNVORGB: 7B1. In the next 6 months the organization that you work in is likely to buy products or services that are new to the organization.												
	Nº	Cum	%	%Cum	Nº	Cum	%	%Cum	Nº	Cum	%	%Cum
9999	677	677	33.82	33.82	10	10	22.92	22.92	7	7	7.45	7.45
Refused	1	678	0.05	33.87	0	10	1.04	23.96	29	36	30.85	38.30
Strongly Agree	313	991	15.63	49.50	20	30	28.13	52.08	22	58	23.40	61.70
Somewhat Agree	345	1336	17.23	66.73	12	42	23.96	76.04	4	62	4.26	65.96
Neither Agree Nor Disagree	120	1456	5.99	72.73	0	42	2.08	78.13	10	72	10.64	76.60
Somewhat Disagree	151	1607	7.54	80.27	6	48	10.42	88.54	17	89	18.09	94.68
Strongly Disagree	221	1828	11.04	91.31	4	52	7.29	95.83	5	94	5.32	100.00
Missing	174	2002	8.69	100.00	0	52	4.17	100.00				
INNVORGT: 7B2. In the next 6 months you are likely to try products or services that use new technologies in your daily work for the first time.												
	Nº	Cum	%	%Cum	Nº	Cum	%	%Cum	Nº	Cum	%	%Cum
9999	677	677	33.82	33.82	10	10	22.92	22.92	7	7	7.45	7.45
Strongly Agree	308	985	15.38	49.20	22	32	31.25	54.17	25	32	26.60	34.04
Somewhat Agree	396	1381	19.78	68.98	9	41	18.75	72.92	25	57	26.60	60.64
Neither Agree Nor Disagree	90	1471	4.50	73.48	2	43	4.17	77.08	5	62	5.32	65.96
Somewhat Disagree	165	1636	8.24	81.72	4	47	8.33	85.42	10	72	10.64	76.60
Strongly Disagree	229	1865	11.44	93.16	5	52	11.46	96.88	17	89	18.09	94.68
Missing	137	2002	6.84	100.00	0	52	3.13	100.00	5	94	5.32	100.00
INNVORGL: 7B3. In the next 6 months, new products and services												
	Nº	Cum	%	%Cum	Nº	Cum	%	%Cum	Nº	Cum	%	%Cum
9999	677	677	33.82	33.82	10	10	22.92	22.92	7	7	7.45	7.45
Strongly Agree	262	939	13.09	46.90	15	25	26.04	48.96	23	30	24.47	31.91
Somewhat Agree	446	1385	22.28	69.18	16	41	26.04	75.00	30	60	31.91	63.83
Neither Agree Nor Disagree	113	1498	5.64	74.83	3	44	6.25	81.25	6	66	6.38	70.21
Somewhat Disagree	133	1631	6.64	81.47	2	46	4.17	85.42	4	70	4.26	74.47
Strongly Disagree	217	1848	10.84	92.31	4	50	9.38	94.79	19	89	20.21	94.68
Missing	154	2002	7.69	100.00	2	52	5.21	100.00	5	94	5.32	100.00

Constata-se que relativamente à organização, o sentimento face à inovação baixa consideravelmente. Desde logo, a percentagem dos inquiridos que revela concordância no primeiro item reduz-se para 27% e no segundo e terceiro itens para 52%. Estamos perante níveis de sentimento claramente inferiores aos registados a nível individual.

4.2. Modelos LOGIT Estimados

Neste ponto são apresentados os modelos econométricos explicativos da atitude empreendedora dos indivíduos.

Consideram-se as duas variáveis a explicar em alternativa - o envolvimento ativo numa *start-up* (AStart-up) e o envolvimento numa atividade empreendedora inicial (TEA). A primeira variável (AStart-up) representa uma maior proximidade da criação da empresa, enquanto a segunda (TEA) revela uma atitude mais geral e prévia. Pelo facto das variáveis dependentes serem qualitativas, usa-se o “modelo *Logit*” apropriado a esta situação, podendo incorporar como variáveis explicativas, quer variáveis de natureza métrica, quer de natureza qualitativa.

4.2.1-Variáveis explicativas

Nos dois modelos propostos, as variáveis explicativas da atitude empreendedora incluídas são as seguintes:

- sociodemográficas [idade (AGE); género (RD_GENDMALE); composição do agregado familiar (R_HHSIZE); nível do rendimento (R_PTHHINC); e ocupação (R_OCCU)];
- competências e qualificações [grau de conhecimento, competência e experiência para a atividade empreendedora (RD_SUSKIL); nível de educação (R_PTREDUC); e experiência anterior com novo negócio(RD_BUSANG)]
- grau de aversão risco (RD_FEARFAIL);
- tendência para a inovação [atitude individual face à inovação (INDINNOV); e da perceção em relação à inovação organizacional (ORGINOV)];
- difusão nos meios de comunicação (media) do valor social do empreendedorismo (RD_NBMEDIA).

De seguida indicam-se as variáveis explicativas que são de natureza qualitativa.

Com duas categorias: género (RD_GENDMALE); grau de conhecimento, competência e experiência para a atividade empreendedora (RD_SUSKIL); experiência anterior com novo negócio (RD_BUSANG); grau de aversão ao risco (RD_FEARFAIL); difusão nos meios de comunicação (media) do valor social do empreendedorismo (RD_NBMEDIA)

Com três ou mais categorias:

- nível do rendimento (R_PTHHINC), em que se consideram 4 categorias codificadas respetivamente com : 500€ ou menos, 501-1000€, 1001-1750€ e igual ou superior a 1751€ (codificadas respetivamente com 1, 2, 4, 6);

- nível de educação (R_PTREDUC) em que se consideram também 4 categorias: licenciados, ensino secundário/técnico, ensino básico e restantes graus;
- ocupação (R_OCCU), em que se consideram 3 categorias: trabalho a tempo inteiro, autoemprego e outros;

No conjunto de variáveis explicativas existem também duas variáveis métricas, a idade (AGE) e a composição do agregado familiar (R_HHSIZE), e duas baseadas em escalas de Likert de 3 itens, atitude individual face à inovação (INDINNOV) e a perceção em relação à inovação organizacional (ORGINOV)].

4.2.2. Processo de Modelização

O processo de modelização referente primeiro à variável dependente AStart-up e depois a TEA está organizado em duas fases que se distinguem pelas variáveis explicativas incluídas. Na primeira fase tem-se em conta todas as variáveis com exceção das duas referentes à inovação, enquanto na segunda fase foram acrescentadas aquelas duas variáveis, às que na fase anterior se revelaram significativas.

Na seleção das variáveis em cada uma das fases, usa-se o “método *stepwise regression backward*” ou seja começando-se no modelo completo, eliminam-se as variáveis não significativas, uma a uma, até que todas as variáveis sejam significativas ao nível significância de 10% (em teste unilateral, devido à consideração do sentido de variação das variáveis).

4.2.3. Modelo “Start-Up”

A variável dependente considerada é a relativa ao envolvimento ativo em *start-ups* (ASTART-UP). Depois de se terem considerado as variáveis explicativas da primeira fase, apresentadas no lado esquerdo da Tabela 13, (lembremos excluí as duas variáveis de tendência de inovação), estas foram avaliadas pela sua significância estatística tendo-se chegado a um conjunto mais reduzido de variáveis, apresentado no lado direito da Tabela 13.

De seguida, a estas variáveis pré-selecionadas acrescentaram-se as duas variáveis de inovação, cujos resultados aparecem no lado esquerdo da Tabela 14. Finalmente, procedeu-se à avaliação da importância estatística destas variáveis de que resultou o modelo final explicativo do envolvimento ativo em *start-ups* apresentado no lado direito da Tabela 14.

Tabela 13 | Modelo Explicativo da *Start-up*: fase 1

Dependent Variable: AS:art up							
Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)							
	Variable	Coefficient	Prob.		Variable	Coefficient	Prob.
	C	-4.80828	0.00258		C	-4.32338	0.0006
1	AGE	-0.06472	0.00800 **	1	AGE	-0.042709	0.0013 ***
2	RD_GENDMALE	1.13805	0.03620 **	2	RD_GENDMALE	0.848953	0.0218 **
3	R_SIZE	0.43191	0.00026 ***	3	RD_BJ5KIL	2.96553	0.0006 ***
4	RD_SJ5KIL	1.70408	0.03210 **	4	RD_BJSANG	1.46471	0.0016 ***
5	RD_BJSANG	2.06361	0.00150 ***	5	RD_FEARFAIL	-0.562307	0.1308 *
6	RD_NONCDIA	0.22395	0.61360	6	R_OCCU=3	1.23716	0.0002 ***
7	RD_FEARFAIL	-0.78406	0.12810 *				
8	R_PTHHINC=2	-0.73327	0.91470				
9	R_PTHHINC=4	0.08171	0.91670				
10	R_PTHHINC=6	-0.73176	0.84720				
11	R_PTREDJ.C=1	-0.15067	0.79700				
12	R_PTREDJ.C=3	0.30696	0.47710				
13	R_PTREDJ.C=6	-0.66577	0.55080				
14	R_OCCU=1	-0.23517	0.69540				
15	R_OCCU=3	1.66404	0.00960 ***				
Akaike info criterion		0.225580		Akaike info criterion		0.213448	
Schwarz criterion		0.304908		Schwarz criterion		0.250860	
LR statistic		76.73836		LR statistic (6 df)		76.44082	
Prob(LR statistic)		3.30E-00		Probability(LR stat)		7.55E-16	
Obs with Dep=0		960		Obs with Dep=0		1670	
Obs with Dep=1		20		Obs with Dep=1		47	
Total obs		980		Total obs		1717	
* Significant at 10% (em teste unilateral)							
** Significant at 5% (em teste unilateral)							
*** Significant at 1% (em teste unilateral)							

Tabela 14 | Modelo Explicativo da *Start-up*: fase 2

Dependent Variable: AStart-up									
Method: VIL Binary Logit (Quadratic hill climbing)									
	Variable	Coefficient	Prob.		variable	Coefficient	Prob.		
	C	-7.07000	0.00000		C	-6.18237	0.00090		
1	AGE	-2.95248	0.11070	1	AGE	-0.94460	0.06690		
2	RD_GENDMALF	1.11739	0.02060	2	RD_GENDMALF	1.11114	0.01040		
3	RD_BUSKIL	3.30416	0.02610	3	RD_BUSKIL	1.71098	0.00620		
4	RD_EJSANG	1.53423	0.00000	4	RD_EJSANG	1.47097	0.00010		
5	RD_FEARFAIL	-3.00130	0.18340	5	RD_FEARFAIL	-0.50488	0.20420		
6	R_OCCL=3	1.10781	0.00410	6	R_OCCL=3	1.26076	0.00040		
7	INDINNOV	3.28019	0.01240	7	INDINNOV	0.17072	0.01420		
8	JKMINOV	2.93247	0.01930						
Akaike info criterion				3.27193	Akaike info criterion				0.22112
Schwarz criterion				3.31066	Schwarz criterion				0.25059
LR statistic				74.22783	LR statistic (6 df)				79.94981
Prob(LR statistic)				7.04E-13	Probability(LR stat)				2.10E-14
Obs with Dep=0				871	Obs with Dep=0				1387
Obs with Dep=1				36	Obs with Dep=1				42
Total obs				907	Total obs				1429
* Significativa a 10% (em teste unilateral)									
** Significativa a 5% (em teste unilateral)									
*** Significativa a 1% (em teste unilateral)									

A análise dos resultados obtidos permite concluir que as seguintes variáveis se revelam significativas:

- a idade (AGE), sendo que as pessoas mais jovens têm maior envolvimento ativo na criação de *start-ups*;
- o género (RD_GENDMALE), em que os homens revelam maior propensão que as mulheres para a criação de *start-ups*;
- conhecimento e competência para a atividade empreendedora (RD_SUSKIL);
- experiência anterior de participação num novo negócio (RD_BUSANG);
- grau de aversão risco (RD_FEARFAIL), em que a probabilidade de participar na criação de *start-ups* diminui com o medo de falhar;
- ocupação (R_OCCU=3), o autoemprego revela-se decisivo para aumentar a probabilidade de aumentar a possibilidade de criação de *start-up*;
- atitude individual face à inovação (INDINNOV), em que a atitude dos indivíduos em comprar produtos novos (*buy*), usar novas tecnologias (*try*) e a sua perceção que as inovações melhoram a vida (*life*) influencia positivamente a atividade empreendedora ao nível de criação de *start-up*.

4.2.4. Modelo “TEA”

Neste caso, a variável dependente considerada é o envolvimento ativo numa fase inicial da atividade empreendedora (TEA). O processo de modelização é em tudo idêntico ao explicitado anteriormente. Numa primeira fase consideramos o conjunto de variáveis iniciais apresentadas no lado esquerdo da Tabela 15, tendo-se, após análise da significância estatística, restringido a um conjunto mais reduzido de variáveis, apresentado no lado direito da Tabela 15.

Tabela 15 | Modelo Explicativo da TEA: fase 1

Dependent Variable: TFA			Dependent Variable: TFA		
Method: OLS			Method: OLS		
Variable	Coefficient	Prob.	Variable	Coefficient	Prob.
C	-3.06073	0.00180	C	-3.31006	0.00000
1 AGE	-0.01578	0.34880	1 AGE	-0.02068	0.01590 ***
2 RD_GENTWAI F	0.13323	0.73380	2 RD_SJSKIL	0.99546	0.00470 ***
3 RD_HPSIZE	0.17089	0.20060	3 RD_FEARFAIL	0.63418	0.05320 **
4 RD_SJSKIL	0.40064	0.44400	4 RD_OCCU=3	2.51542	0.00000
5 RD_BJSANG	1.06202	0.19250 *			
6 RD_KBMEDIA	-0.22166	0.53030			
7 RD_FEARFAIL	-0.04821	0.12340 *			
8 R_PTTH NC=2	-0.41403	0.00220			
9 R_PTTH NC=4	-0.35258	0.06890			
10 R_PTTH NC=6	0.12161	0.61010			
11 R_PTREDJC=1	0.22754	0.09150			
12 R_PTREDJC=3	0.04299	0.53090			
13 R_PTREDJC=6	-0.38161	0.24470			
14 R_OCCU=1	-0.16970	0.77380			
15 R_OCCU=3	0.23598	0.00000 ***			
Akaike info criterion			Akaike info criterion		
Schwarz criterion			Schwarz criterion		
LR statistic			LR statistic (5 df)		
Prob(LR statistic)			Probability(LR stat)		
Obs with Dep=0			Obs with Dep=0		
Obs with Dep=1			Obs with Dep=1		
Total obs			Total obs		

* Significant at 10% (one-tailed, unilateral)

** Significant at 5% (one-tailed, unilateral)

*** Significant at 1% (one-tailed, unilateral)

Tabela 16 | Modelo Explicativo da TEA: fase 2

Dependent Variable: IEA

Method: ML - Binary Logit (Q statistic: not climbing)

Variable	Coefficient	Prob.	Variable	Coefficient	Prob.
C	-3.83340	0.00000	C	-4.91530	0.00000
1 AGE	-0.02772	0.00070 **	1 AGE	-0.02370	0.02080 **
2 RD_SUSKIL	0.48168	0.25460	2 RD_SUSKIL	0.87515	0.05450 **
3 RD_FFARFALL	-0.43298	0.17700 *	3 RD_FFARFALL	-0.50790	0.00090 **
4 R_OCCL-3	2.77081	0.00000 ***	4 R_OCCL-3	2.99319	0.00000 ***
5 INC_NNOV	0.13732	0.02190 *	5 INC_NNOV	0.98279	0.00770 **
6 ORGINOV	-0.04162	0.34890			
Akaike info criterion			Akaike info criterion	0.21371	
Schwarz criterion			Schwarz criterion	0.23580	
LR statistic			LR statistic (6 df)	168.82290	
Prob(LR statistic)			Probability(LR stat)	0.00000	
Obs. with Dep=0	841		Obs. with Dep=0	1352	
Obs. with Dep=1	67		Obs. with Dep=1	78	
Total obs.	908		Total obs.	1430	

* Significativa a 10% (em teste unilateral)

** Significativa a 5% (em teste unilateral)

*** Significativa a 1% (em teste unilateral)

Na segunda fase acrescentam-se as duas variáveis de inovação, apresentando-se os resultados no lado esquerdo da Tabela 16, para chegarmos (após validação estatística) ao modelo final explicativo da atividade empreendedora, que é apresentado no lado direito da Tabela 16.

A análise dos resultados permite concluir que são cinco as variáveis significativas (admitindo-se o nível de significância de 10%, em teste unilateral):

- idade (AGE), sendo que as pessoas mais jovens têm maior envolvimento ativo na criação de *start-ups*;
- competências e experiências para envolvimento na atividade empreendedora (RD_SUSKIL);
- grau de aversão risco (RD_FEARFAIL), também no limite estatístico de não rejeição da variável;
- ocupação (R_OCCU=3) em que o autoemprego se revela determinante;
- atitude individual face à inovação (INDINNOV).

Em relação ao modelo “*start-up*” é de notar que o género e a experiência anterior na participação num negócio deixam de constituir fatores explicativos do envolvimento ativo inicial na atividade empreendedora (TEA), revelando que quando se está mais próximo da decisão final (criação da empresa) aquelas duas variáveis se tornam decisivas.

Capítulo 5 Conclusão

A dinâmica económica a vários níveis - regeneração do tecido económico, inovação e emprego - passa pela capacidade empreendedora dos indivíduos e das empresas instaladas. Mais conhecimento e criatividade, mais emprego e mais riqueza é o ciclo virtuoso que se tenta dinamizar.

Potenciar o envolvimento dos cidadãos e empresas nas diversas fases dos processos empreendedores - desde a ideia à concretização do projeto e constituição de uma nova empresa - é, hoje em dia, um claro objetivo da política económica numa forma transversal a todos os países desenvolvidos ou em vias de desenvolvimento.

Conhecer os fatores que determinam a tomada de decisão individual, aparece como elemento crítico do desenho de políticas públicas para a dinamização do empreendedorismo e é nesse âmbito que se insere esta investigação.

Tendo como ponto de partida a revisão da literatura, identificam-se neste trabalho de investigação os “fatores empreendedores”, ou seja que elementos conduzem à intervenção dos indivíduos na constituição de novos negócios. De uma forma geral podem ser referenciados 3 tipos de fatores:

- sociodemográficos: onde aparecem variáveis como idade, género, educação, ocupação ou estado profissional;
- percetuais: que incluem variáveis como a oportunidade, confiança nas próprias capacidades e habilitações, aversão ao risco e conhecimento de outros empreendedores;
- e ambientais: como sejam tecnologia, desenvolvimento económico, cultura, instituições e ambiente macroeconómico e acesso a recursos financeiros.

A partir do inquérito internacional GEM, concentramo-nos nos fatores sociodemográficos e percetuais para determinar, em Portugal, o que está por detrás da intenção empreendedora e neste âmbito numa dupla vertente, do envolvimento da atividade empreendedora inicial (TEA) e no envolvimento ativo em *start-ups* (AStart-up) ou seja fomos investigar que variáveis determinam a realização/concretização dessa atitude empreendedora, em geral e com a constituição das *start-ups*. Aliás, a própria análise

descritiva demonstra que os dois níveis são bem distintos, pois enquanto estão 4,97% dos inquiridos envolvidos em atividades relacionadas com o empreendedorismo, só 2,6% estão ativamente empenhados em start-ups. Projetando os resultados da amostra, para o universo da população portuguesa, em que existem 7 milhões de indivíduos no escalão etário dos 15-64, diríamos que 347 mil indivíduos estão envolvidos em atividades empreendedoras, mas apenas 182 mil estão ativamente empenhados na criação de start-ups.

Neste trabalho a grande maioria das hipóteses sob investigação pôde ser confirmada para o caso português. Com base nas teorias mais atuais sobre empreendedorismo, a análise dos resultados obtidos para Portugal, através dos modelos econométricos estimados para explicação do envolvimento inicial da atividade empreendedora, resume-se nas seguintes conclusões:

- idade: confirma-se a probabilidade de um jovem adulto empreender ser superior às de idades mais avançadas. Variando as duas variáveis em sentido inverso, implica que em idades superiores há uma redução da dinâmica empreendedora;
- competências e qualificações: uma perceção positiva de si próprio e das suas capacidades e habilitações influencia positivamente o ato de empreender. Este resultado acompanha as conclusões dos estudos internacionais;
- aversão ao risco: a exemplo do que apontam alguns estudos internacionais, confirma-se que a aversão ao risco ou medo de empreender influenciam negativamente a atitude empreendedora, mas, sobretudo porque a hipótese de sucesso da possível nova empresa ainda não é suficientemente perceptível nesta fase tão inicial de preparação (relembremos a este propósito Joanna Sokolowska, (2004) Psychology.info, segundo a qual, no dia a dia a assunção de risco é uma constante e o risco faz parte do conceito primitivo, sendo essencial à tomada de posição; e ainda Joseph G. Johnson, Andreas Wilke e Elke U. Weber que informam que numa situação de risco as pessoas avaliam-no mas avaliam também os ganhos suplementares por tomarem esse risco e tomam decisões baseadas nesse cálculo. Neste sentido, conceptualizam o assumir do risco como uma troca entre o risco (medo) e a expectativa do retorno (esperança).)
- ocupação: a teoria indicia que existe uma probabilidade maior de pessoas empregadas - aquelas que têm maior rendimento e melhor acesso a fontes de financiamento - criarem o seu negócio. Em Portugal, são os indivíduos em autoemprego que apresentam um maior envolvimento na atividade empreendedora;
- inovação: a principal característica do empreendedor “é que faz algo qualitativamente novo”. É de notar que esta variável no estudo aplicado a Portugal aponta para o facto de ser a inovação na perspetiva individual que está associada ao ato empreendedor, em oposição à perspetiva do inquirido sobre o grau de inovação da organização em que está inserido.

Quando analisamos a atitude empreendedora ao nível do envolvimento em *start-ups* há fatores adicionalmente relevantes, ou seja, para além dos considerados anteriormente em TEA, constata-se que há duas variáveis que adicionalmente passam a discriminar a atitude empreendedora ao nível das *start-ups*, a saber:

- género: os homens, quando se avança em termos de projeto empresarial e estamos perante a sua concretização, apresentam uma atitude realizadora superior à das mulheres. Neste âmbito, podemos referir que as mulheres não demonstram taxas de empreendedorismo francamente mais baixas que as dos homens no momento TEA (inicial), mas só na fase mais próxima da constituição do novo negócio *Astart-up* se distinguem claramente quanto à concretização da atitude empreendedora. A causa da quebra de envolvimento por parte das empreendedoras femininas entre estas duas fases preparatórias carece de um aprofundamento e, sobretudo para quem acompanha empreendedores nestas fases, é importante que possam ser encontradas formas de apoio úteis ao público feminino sob pena de o grande investimento de tempo e trabalho resultar em vão.
- experiência anterior: a experiência nos EUA indica que 60% dos empreendedores não têm experiência anterior, o que não se verifica em Portugal, onde o facto de já ter estado associado a uma *start-up* (como *business angel*, isto é, como financiador e participante no esforço de criação e gestão de uma empresa) tem impacto positivo e estatisticamente significativo, aliás a exemplo do que os estudos apontam para outros países europeus, nomeadamente a Suécia.

Constata-se também que há uma variável que deixa de ser explicativa ao nível das *start-up*:

- aversão ao risco: situa-se abaixo mas próxima do limite mínimo de relevância aceite neste trabalho. Neste momento de proximidade à criação da empresa e após todo o trabalho preparatório, é já possível ao empreendedor ter um quadro mais coerente e completo do possível sucesso da empresa, pelo que este se torna mais relevante na comparação com o risco de empreender. A troca entre o risco (medo) e a expectativa do retorno (esperança) reequilibra-se, deixando o medo de ser relevante de per si.

Não tendo sido introduzidos neste trabalho como fatores explicativos os de natureza ambiental e macroeconómica, por se analisar apenas um país, uma extensão possível para trabalhos futuros é introduzir estas variáveis em estudos que incorporem mais que um país.

Também efetuar a comparação internacional dos modelos explicativos propostos nesta dissertação com outros países com uma dimensão próxima de Portugal, que se sabe terem melhores dinâmicas empreendedoras, é um desenvolvimento natural da presente investigação e pode ser um trabalho relevante de *benchmarking*.

O presente estudo pode ainda ser estendido a outras fases do empreendedorismo, por exemplo através de inquirição aos empreendedores que já criaram as suas *start-ups*, procedendo-se à avaliação do processo, nomeadamente da importância das questões financeiras e de apoio e aconselhamento. Depois de as empresas estarem a operar cerca de 3 anos, pode também fazer-se uma análise económico-financeira e comercial do sucesso do projeto.

Referências Bibliográficas

- [1] Ardichvili, A., Cardozo, R. e Ray, S. (2003). *A theory of entrepreneurial opportunity identification and development*, Journal of Business Venturing, Volume 18, Issue 1, pages 105 -123.
- [2] Arenius, P. e Minniti, M. (2005). *Perceptual Variables and Nascent Entrepreneurship*, Small Business Economics, Springer 24: 233-247, DOI 10.101007/s11187-005-198 in http://business2.fiu.edu/1660397/www/Participation%20in%20Entrepreneurship/Arenius_Minniti_2005.pdf.
- [3] Bates, T. (1990). *Entrepreneur Human Capital inputs and small Business longevity*, The review of Economics and Statistics, Vol LXXII, Number 4, MIT Press <http://www.jstor.org/discover/10.2307/2109594?uid=3738880&uid=2&uid=4&sid=21101069040143>.
- [4] Cantillon, R. (1959). *Essai sur la Nature du Commerce en Général (Essay on the Nature of Trade in General)*, (first published in 1734, London), Library of Economics and Liberty, Frank Cass and Company Ltd.
- [5] Carree, M. A. e Thurik, R. (2002). *The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth*, Centre for Advanced Small Business Economics (CASBEC) at Erasmus University Rotterdam, EIM Business and Policy Research, Zoetermeer, Faculty of Economics and Business Administration, University of Maastricht, Chapter prepared for the International Handbook of Entrepreneurship Research, edited by Zoltan Acs and David Audretsch.
- [6] Carter, N. M., Gartner, W. B., Shaver, K. G. e Gatewood, E.J. (2003). *The career reasons of nascent entrepreneurs*, Journal of Business Venturing 18.
- [7] Casson, M. (1982). *The Entrepreneur, An Economic Theory*, Library of Congress Cataloging in Publication Data, Barnes & Noble Books, - <http://www.google.pt/books>.

- [8] Casson, M. (2002). *Entrepreneurship and Theory of the Firm*, Department of Economics, University of Reading.
- [9] Casson, M., Yeung, B., Basu, A. e Wadeson, N. (2006) *The Oxford handbook of entrepreneurship* - Oxford University Press.
- [10]Chell, E. e Baines, S. (2000). *Networking, entrepreneurship and microbusiness behaviour, Entrepreneurship and Regional Development*, Volume 12, Number 13, pp 195-215, Routledge, part of Taylor & Francis Group.
- [11]Delmar, F. and Davidsson, P. (2000). *Where do they come from? Prevalence and characteristics of nascent entrepreneurs*. *Entrepreneurship & Regional Development* 12:pp. 1-23.
- [12]Eco, U. (1991). *Como se Faz uma Tese em Ciências Humanas*, 5ª ed., Lisboa: Editorial Presença.
- [13]European Commission - Expert Group, BEST PROCEDURE PROJECT: “ENTREPRENEURSHIP IN HIGHER EDUCATION, ESPECIALY IN NON-BUSINESS STUDIES” - FINAL REPORT OF THE EXPERT GROUP, March 2008, Directorate-General for Enterprise and Industry Unit E.1: Entrepreneurship.
- [14]Evans, D.S. e Leighton, L. (1989). *Some Empirical Aspects of Entrepreneurship*, *The American Economic Review*, in <http://www.jstor.org/discover/10.2307/1806861?uid=3738880&uid=2&uid=4&sid=21101069040143>.
- [15]Fairlie, R. W. (2012). *Kauffman Index of entrepreneurial Activity - 1996-2011*, <http://www.kauffman.org/newsroom/new-business-startups-declined-in-2011-annual-kauffman-study-shows.aspx>.
- [16]Figueiredo, A. D., (2009). *Estratégia para a elaboração de uma tese*, Departamento de Engenharia Informática, Universidade de Coimbra.
- [17]Florida, R. (2002). *The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community And Everyday Life*, Basic Books.
- [18]Forgus, R. H. (1971). *Percepção: o processo básico do desenvolvimento cognitivo*, São Paulo: Edusp.
- [19]Fritsch, M., Kritikos, A. e Rusakova, A. (2012) *Who starts a Business and who is self employed in Germany*, Jena Economic Research Papers.

- [20]Gibb, A., (1993). *Enterprise Culture and Education: Understanding Enterprise Education and Its Links with Small Business, Entrepreneurship and Wider Educational Goal*, International Small Business Journal, vol. 11, 3: pp. 11-34.
- [21]Grilo, I. e Thurik, R. (2004) *Determinants of Entrepreneurship in Europe*, ERIM - Erasmus Report Institute of Management - Report Series Research management.
- [22]Gujarati, D. N., (2003). *“Basic Econometrics”*, McGraw-Hill, 4th edition.
- [23]Hessels, J., Gelderen, M. e Thurik, R. (2008). *Entrepreneurial aspirations, motivations and their drivers*, Small Bus Econ, 31:323-339, DOI 10.1007/s11187-008-9134-x <http://repub.eur.nl/res/pub/14721/fulltext.pdf>.
- [24]Kauffman Index of Entrepreneurial Activity - <http://www.kauffman.org/research-and-policy/kauffman-index-of-entrepreneurial-activity.aspx>.
- [25]Kerr, W. R. e Nanda, R. (2009). *Financing Constraints and Entrepreneurship*, Harvard Business School, Working Paper 10-013.
- [26]Kihlstrom, R. E. e Laffont, J. (1979). *A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion*, The Journal of Political Economy, Vol. 87, N°4.
- [27]Kim, W. C. e Mauborgne, R. (2007) *Blue Ocean Strategy, How to create Uncontested Market Space and make the Competition Irrelevant*, Harvard Business School Press.
- [28] Kirzner, I. (1999). *Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur*, Review of Austrian Economics, 11: 5-17, Kluwer Academic Publishers.
- [29]Kirzner, I. (1997). *Entrepreneurial Discovery and The Competitive Market Process: An Austrian Approach*, Journal of Economic Literature, Volume 35, Issue 1, 60-85.
- [30]Knight, F. H. (1921). *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston, MA: Hart Shaffner & Marx; Houghton Mifflin Co. <http://www.econlib.org/library/Knight/knRUP6.html#Pt.III,Ch.VII>.
- [31]Kusiak, A., (2007). *Innovation: The Living Laboratory Perspective*, The University of Iowa, andrew-kusiak@uiowa.edu Computer-Aided Design & Applications, Vol. 4, No. 6, pp 863-876.
- [32]Landau, R. e Rosenberg, N. (1986). *The positive Sum Strategy, Harnessing Technology for Economic Growth*, National Academy Press.

- [33]Levén, P. e Holmström, J. (2008). *Consumer co-creation and the ecology of innovation: A living lab approach*, Department of Informatics, Umeå University, Sweden.
- [34] Nanda, R. (2008). *Cost of External Finance and Selection into Entrepreneurship*, Harvard Business School, Working Paper 08-047.
- [35]OECD Conference of Ministers responsible for small and medium sized enterprises (SME's), Promoting Entrepreneurship and Innovative SMEs in Global Economy: Towards a more responsible and inclusive globalization, *Fostering Entrepreneurship and Firm Creation as a driver of growth in a Global Economy*, Istanbul, Turkey, 3 - 5 June 2004, OECD Organisation for Economic co-operation and Development.
- [36]Raposo M. e Paço, A. (2011). *Entrepreneurship education: Relationship between education and entrepreneurial activity*, University of Beira Interior, Psicothema 2011. Vol. 23, nº 3, pp. 453-457.
- [37]Reynolds, P. D. e Curtin, R. T. (2008). *Business Creation in the United States: Panel Study of Entrepreneurial Dynamics II Initial Assessment, Foundations and Trends in Entrepreneurship*, Vol.4, Nº 3, pág. 155-307.
- [38]Ribeiro, F.C. (2002). Hayek e a teoria da informação: uma análise epistemológica, Selo Universidade, Anna Blume.
- [39]Sluis, E.J., Praag, M. e Vijverberg, W. (2008). *Education and Entrepreneurship selection and performance; a review of empirical literature*, Journal of Economic Surveys, Vol. 22, No. 5, pp. 795-841.
- [40]Sobel, R. S. The Concise Encyclopedia of Economics, Entrepreneurship, <http://www.econlib.org/library/Enc/Entrepreneurship.html>
- [41]Swedberg, R. (2007). *Rebuilding Schumpeter's Theory of Entrepreneurship*, Department of Sociology, Conference on Marshall, Schumpeter and Social Science, Hitotsubashi University, <http://133.46.195.32/service/tenji/amjas/Swedberg.pdf>.
- [42]Sokolowska, J. (2004). *Risk as a Primitive in Decision*, Psychology.inf.
- [43]Thurik, R. e Wennekers, S. (2004). *Entrepreneurship, small business and economic growth*, Journal of Small Business and Enterprise Development; 11, 1, ABI/INFORM Global pg, 140.

- [44] Tjan, A.K., (2012). *Can Entrepreneurs be made?*, Harvard Business Review, HBR Blog Network.
- [45] United Nations Conference on Trade and Development - Entrepreneurship and Economic Development: The EMPRETEC Showcase, (2004), Geneva
http://unctad.org/en/Docs/webiteteb20043_en.pdf.
- [46] Wagner, J. (2007). *The Life Cycle of Entrepreneurial Ventures*, International Handbook Series on Entrepreneurship, Volume 3, Stage 1:, 15-37, DOI: 10.1007/978-0-387-32313-8_2.
- [47] Weber, E. e Milliman, R. (1997). *Perceived Risk Attitudes: relating Risk Perception to Risky Choice*, Management Science, informs online.
- [48] Wennekers, S. e Thurik, R. (1999). *Linking Entrepreneurship and Economic Growth*, Small Business Economics 13: 27-55, Kluwer Academic Publishers.

Anexos

ANEXO 1 | Variáveis / 1

cod	designativo	Valid N	Median	Min.	Max.
1 country	Country				
2 country	کشور، قلمرو، امارت، سرزمین، قلمرو	2012	1	1	1
3 CAT_GCR1	COUNTRY GROUPL GCR REPORT 2005-2010 - 5 CAT	2032	5	5	5
4 year	Year since wave was administered	2012	2011	2011	2010
5 seid	Harmonization ID	2032			
6 ID	Unique Resident Identification Number	2012	1000000	0	21620
7 WEIGHT_TM	Country-supplied weight	2032	0.96337	0.472	3.618
8 WEIGHT_TF5C	Country supplied weight, scaled to median of 1	2012	0.96337	0.472	3.618
9 WEIGHT_L	Weight for 18-64 labour force, adjusted to census data	2032	0.96337	0.472	3.618
10 WEIGHT_A	Weight for 18-99 adult population, adjusted to census data	2012	0.96337	0.472	3.618
11 GEMWORK	GEMWORK, GEM harmonized work status	1999	1	1	6
12 GEMWORK3	GEMWORK3, GEM harmonized work status: 3 categories	1999	1	1	30
13 GEMOCCU	GEMOCCU, GEM harmonized work status with self-employee	1999	1	1	7
14 GEMHFINC	GEMHFINC, GEM harmonized reported income	1999	3467	0	68100
15 GEMEDUC	GEMEDUC, GEM harmonized educational attainment	2032	1212	0	1316
16 JNEEDUC	JNEEDUC, JEM harmonized educational attainment	2032	1	2	3
17 bstart	Q1A. Are you, alone or with others, currently trying to start a new business, including any self-employment or selling any goods or services to others?	1997	0	0	1
18 bjobst	Q1B. Are you, alone or with others, currently trying to start a new business or a new venture for your employer as part of your normal work?	1000	1	0	1
19 bwnmge	Q1C. Are you, alone or with others, currently the owner of a business you help manage, self-employed, or selling any goods or services to others?	2031	0	-2	1
20 bstartp	Q1D. Are you, alone or with others, expecting to start a new business, including any type of self-employment, within the next three years?	1759	0	0	1
21 bdiscont	Q1E. Have you, in the past 12 months, sold, shut down, discontinued or quit a business you owned and managed, any form of self-employment, or selling goods or services to anyone?	2031	0	-2	1
22 bknowled	Q1F. Do you know someone personally who started a business in the past 3 years?	1925	0	0	1
23 bopport	Q1H. In the next six months, will there be good opportunities for starting a business in the area where you live?	1630	0	-2	1
24 bskill	Q1I. Do you have the know edge, skill and experience required to start a new business?	1840	1	0	1
25 bfearefail	Q1J. Would fear of failure prevent you from starting a business?	1832	0	-2	1
26 bregard	Q1K. In my country, many people would say that everyone had as much chance of success as you.	1917	1	0	1
27 bngoodc	Q1L. In my country, most people consider starting a new business a desirable career choice.	1836	1	-2	1
28 bstatus	Q1M. In my country, those successful at starting a new business have a much better status than most.	1632	1	-2	1
29 bmedia	Q1N. In my country, you will often see stories in the public media about successful new businesses.	1835	1	-2	1
30 busing	Q1P. Have you, in the past three years, personally provided funds for a new business started by someone else, excluding any purchases of stocks or mutual funds?	2031	0	-2	1
31 binvbuy	7A1. In the next 6 months you are likely to buy products or services that are new to the market.	1823	1	1	5
32 binvtry	7A2. In the next 6 months you are likely to try products or services that are new to the market.	1855	1	1	5
33 binvlife	7A3. In the next 6 months, new products and services will improve your life.	1754	1	1	5
34 binvbuy	7B1. In the next 6 months you are likely to buy products or services that are new to the organization.	1620	1	1	5

ANEXO 1 | Variáveis / 2

cod	designativo	Valid N	Median	Min.	Max.
35 invnvergry	7B2. In the next 6 months you are likely to try products or services that use new technologies in your daily work for the first time.	1855	1		5
36 invnvergry	7B2. In the next 6 months, new products and services will improve your productivity for	1855	1		5
37 gender	DEMA. What is your gender?	2032	1	1	2
38 age7r	DEMC. Would you be willing to indicate the range that best describes your age?	2032	4	2	6
39 age4r	DEMC. Would you be willing to indicate the range that best describes your age?	2032	1	1	4
40 occu	DEMD. Which of the following best describes your main employment status?	1951	1	-2	7
41 hhsize	DEME. How many members make up your permanent household including you?	2031	3	-2	12
42 pthhinc	DEMF. Which of these ranges best describes the total annual income of all the members of your household, including your income, as one combined figure?	1638	3	-2	8
43 literedu	DEMG. What is the highest level of education you have completed?	2032	3	1	7
44 ptregron	DEMI. What is the name of the main region of the country where you live?	2032	4	1	7
45 pstrsta	DEMI. Would you refer to each individual statement that the person owns a waste as drawn from	1993	3	1	5
46 ptdcity	DEMI. Survey vendor to provide the name of the city in which the respondent lives.	2032	1106	101	1823
48 SUB3	Report a new start-up effort (independent or job	2032	0	0	1
49 SUB3A	Actively involved in start-up effort	2032	0	0	1
50 SUB3C	Owner in start-up effort	2032	0	0	1
51 SUB3CA	Actively involved in start-up effort and owner	2032	0	0	1
52 SUB3CAW	Actively involved in start-up effort, owner, and managing	2032	0	0	1
53 OMBABYX	Involvement in start-up effort reclassified into own/man	2032	0	0	1
54 OMBBYX	Involvement in start-up effort reclassified into own/man	2032	0	0	1
55 BABYBUSM	Manages a business that is up to 42 months old	2032	0	0	1
56 BABYBUSO	Manages and owns a business that is up to 42 months old	2032	0	0	1
57 ESTBUSM	Manages a business that is older than 42 months	2032	0	0	1
58 ESTBUSO	Manages and owns a business that is older than 42 months	2032	0	0	1
59 SUB3CAWVC	Ownng-managing running business reclassified into setting up business	2032	0	0	1
60 SUB3CAWVC	Value SUB3CAWVC before reclassification	2032	0	0	1
61 BABYBUSL	Value BABYBUSO before reclassification	2032	0	0	1
62 ESTBUSL	Value ESTBUSO before reclassification	2032	0	0	1
63 BUSOWNER	Business owner of running business (no nascent) inc agriculture	2032	0	0	1
64 BUSFARM	Business owner of running business (no nascent) excl agriculture	2032	0	0	1
65 PUTSUP10	Expects to start-up in the next 3 years	1759	0	0	1
66 KNOWENT0	Discontinued a business in the past 3 months, business was NOT continued	2031	0	0	1
67 KNOWENT10	KNOWENT adapted to make it fit for national level aggregation	1925	0	0	1
68 OFFORT10	OFFORT adapted to make it fit for national level aggregation	1630	1	2	1
69 SUBSKILL0	SKILL adapted to make it fit for national level aggregation	1840	1	0	1
70 HHFILL10	HHFILL adapted to make it fit for national level aggregation	2032	0	0	1
71 EQUALL10	EQUAL adapted to make it fit for national level aggregation	1912	1	-2	1
72 NB3JCC10	NB3JCC adapted to make it fit for national level aggregation	1836	1	-2	1

ANEXO 2 | Importância do Empreendedorismo e do seu fomento

Relativamente à importância dada ao empreendedorismo em anos recentes em Portugal e de forma genérica na Europa e no mundo, cito, a título de exemplo, a declaração da OCDE de Istambul sobre promoção do crescimento da inovação e da competitividade internacional das pme's de Junho de 2004 que reafirma no seu ponto 1 (tradução livre): “a necessidade de suportar o desenvolvimento das melhores políticas públicas que promovam a criação e rápido crescimento de pme's inovadoras. O que requer: a) políticas e o enquadramento institucional que contribuam para um ambiente económico conducente ao empreendedorismo e que facilite a entrada, crescimento, transmissão de propriedade e fácil fecho das empresas...”

A Comunidade Europeia também reconhece a importância do fomento do empreendedorismo: “A União Europeia promove o empreendedorismo como fator-chave da competitividade e já destacou a importância de fomentar uma cultura empreendedora europeia através da defesa do empreendedorismo e das respetivas capacidades.” Assim, faz parte da Agenda 2020 a prioridade partilhada: “Uma política industrial em prol do crescimento verde - contribuir para a competitividade da indústria da UE no mundo que emergirá da crise, promover o empreendedorismo e desenvolver novas qualificações. Deste modo, será possível criar milhões de novos postos de trabalho;”

O vice-presidente da comissão Europeia Antonio Tajani, elegeu a promoção das PME e o incremento do empreendedorismo como uma das principais prioridades: “Small and medium sized enterprises (SMEs) run by dynamic entrepreneurs are the job generators of Europe. If we want to stimulate growth in Europe, we must look first to our SMEs.” Retirado do texto One year of the Barroso II Commission: Achievements in the area of Industry and Entrepreneurship, February 2010 - 2011 capítulo 1: [Promote SMEs and boost entrepreneurship](http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/tajani/about/achievements/smes-entrepreneurship/index_en.htm) - http://ec.europa.eu/commission_2010-2014/tajani/about/achievements/smes-entrepreneurship/index_en.htm

ANEXO 3 | Qual a importância da educação para o empreendedorismo?

A Comissão Europeia responsável pela Educação, Cultura, Multilinguismo e Juventude, Androulla Vassiliou, disse: «A educação para o empreendedorismo é um motor de crescimento futuro e ajudar-nos-á a inspirar os empresários de amanhã. Se a Europa se quiser manter competitiva terá de investir nas pessoas, nas suas competências e nas suas capacidades de adaptação e inovação. Significa isto que temos de promover uma verdadeira alteração das mentalidades na Europa para favorecer o empreendedorismo, começando por promover esse espírito desde os níveis precoces de educação.»

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/12/365&format=HTML&aged=0&language=PT&guiLanguage=en>

Conforme é questionado num texto de Anthony K. Tjan (co-autor do livro *Heart, Smarts, Guts and Luck*), publicado na Harvard Business Review, online, de 15 de Agosto de 2012: Pode o empreendedor ser feito (be made)?” O autor conclui que sim, mesmo que a resposta possa depender de pessoa para pessoa. Considera o autor que o cerne do empreendedorismo é: o coração (heart), a inteligência (smart), a coragem (guts) e a sorte (luck) e que estes podem ser ensinados, nutridos e desenvolvidos. Mesmo a sorte é passível de ser cultivada pela atitude perante os outros e a vida, e pela criação de redes favoráveis. O coração, traço comum mais forte nos empreendedores entrevistados para a elaboração do texto, entendido como paixão interior ou propósito, é algo com que eventualmente já cada um nasce, mas seguir essa paixão, esse propósito, é uma decisão explícita. E para agir é necessário coragem. Existem sempre riscos e decidir, iniciar, perseverar, adaptar, evoluir, são atos de coragem. Como se desenvolve a coragem, pergunta-se o autor, respondendo que se desenvolve a coragem em 3 momentos cruciais: experiências da infância precoce (mesmo os insucessos); treino para o risco (análise e treino para a mitigação do risco); apoio dos companheiros e fiabilidade (suporte dos amigos).

Anthony K. Tjan defende que o empreendedorismo nasce no coração, na paixão e desejo, mas para se tornar realidade é necessário coragem. É pois a atitude que tem de ser alterada, é o encorajar mais pessoas para que realizem os seus sonhos, que tem de ser feito.

A importância da educação para o empreendedorismo deve então estar fundeada na mudança de atitude e na transmissão de conhecimentos e experiências do como fazer (qualificação para o empreendedorismo).

Em “*Examining the formation of human capital in entrepreneurship: A meta-analysis of entrepreneurship education outcomes*”, Martin B.C. (2012) realiza uma meta-análise cobrindo grande número de estudos sobre a matéria e centra-se no esclarecimento do porquê das análises sobre a importância da educação para o empreendedorismo obterem resultados equívocos quanto ao impacto deste tipo de educação (EET - entrepreneurship education and training) sobre dois out-

puts: ativos(competências) de capital humano relacionados com o empreendedorismo e atos de empreendedorismo (“entrepreneurship-related human capital assets and entrepreneurship outcomes”).

Se bem que um grande número de estudos aponte uma relação positiva entre a educação para o empreendedorismo e ambos os *out-puts* (Kuratko, em 2005; Pittaway and Cope em 2007; Weaver et al. em 2006, Galloway and Brown em 2002; Kolvered and Moen, em 1997; De Tienne and Chandler, em 2004), outros estudos de relevo não apontam essa força positiva e alguns concluem até por uma relação negativa (Oesterbeck et al. em 2010, Mento and Friedrich em 2007) e especificamente quanto à relação negativa entre o treino da elaboração de planos de negócio e a performance na área do empreendedorismo (Honig and Karlsson em 2004; Honig and Samulsson em 2008).

A teoria do capital humano, desenvolvida por Becker em 1964 e Mincer em 1958 tem potencial para explicar o porquê do impacto positivo da educação para o empreendedorismo e o comportamento empreendedor. Esta teoria defende que indivíduos ou grupos que possuem um maior grau de conhecimento, capacidades e outras competências atingirão melhores resultados do que aqueles que possuem níveis mais baixos.

A meta-análise é favorável à noção de que a formação de ativos de capital humano relacionados com o empreendedorismo podem ser influenciados pela educação específica para o empreendedorismo, o que pode suportar o grande número de investimentos que estão a ser feitos e publicamente suportados na educação para o empreendedorismo.

Também dois investigadores da Universidade da Beira Interior, Mário Raposo e Arminda do Paço concluem no seu trabalho, “Entrepreneurship education: Relationship between education and entrepreneurial activity”, apoiados em Peter Drucker, em 1985, que o empreendedorismo não é misterioso, ou místico, nem mesmo depende de causas genéticas mas é uma disciplina que se aprende. Reforçam esta posição com Kuratko e Hodgets que em 2004 defendem que o empreendedorismo é um processo dinâmico de visão, alteração e criação. Kuratko em 2005 defende que a perspetiva empreendedora pode ser desenvolvida nos indivíduos, e que a mesma é mais do que o esforço de criação de uma empresa podendo demonstrar-se dentro ou fora das organizações. Por outro lado, os mesmos autores defendem, com Landström e Sexton em 2000 que as crianças são desde logo empreendedoras e que portanto a educação para o empreendedorismo deve iniciar-se tão cedo quanto possível. Centrando-se a educação e o treino do empreendedorismo na alteração de atitudes pessoais mais do que na transmissão de conhecimentos e ferramentas, dada a amplitude que assim pode atingir a educação.

ANEXO 4 | United Nations Conference on Trade and Development

Transcrição de parte de texto sobre:

United Nations Conference on Trade and Development - Entrepreneurship and Economic Development: The EMPRETEC Showcase, Geneva, May 20014

Most economic, psychological and sociological research points to the fact that entrepreneurship is a process and not a static phenomenon. Entrepreneurship is more than just a mechanical economic factor (Pirich 2001: 14-15). Entrepreneurship has to do with change and is also commonly associated with choice-related issues.

Existing definitions of entrepreneurship often relate to the functional role of entrepreneurs and include coordination, innovation, uncertainty bearing, capital supply, decision making, ownership and resource allocation (Friijs et al. 2002: 1-2; Jääskeläinen 2000: 5). Indeed, three of the most frequently mentioned functional roles of entrepreneurs are associated with major schools of thought on entrepreneurship: Risk seeking: the Cantillon or Knightian entrepreneur willing to take the risk associated with uncertainty β Innovativeness: the Schumpeterian entrepreneur accelerating the generation, dissemination and application of innovative ideas β Opportunity seeking: the Kiznerian entrepreneur perceiving and seizing new profit opportunities (OECD 1998: 11; Carree and Thurik 2002: 8)

One operational definition of entrepreneurship that successfully synthesises the functional roles of entrepreneurs is that of Wennekers and Thurik (1999): "...the manifest ability and willingness of individuals, on their own, in teams within and outside existing organizations, to perceive and create new economic opportunities (new products, new production methods, new organisational schemes and new product-market combinations) and to introduce their ideas in the market, in the face of uncertainty and other obstacles, by making decisions on location, form and the use of resources and institutions." (46-47)

ANEXO 5 | AStart-up: Modelos Estimados

FASE 1- Inicial

Dependent Variable: AStart-up Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing) Sample (adjusted): 4 2001 Included observations: 989 after adjustments Convergence achieved after 7 iterations Covariance matrix computed using second derivatives				
Variable	Coefficient	Std. Error	z Statistic	Prob.
C	-4.85829	1.60437	-3.02816	0.00250
AGE	-0.05472	0.02063	-2.65231	0.00800
RD_GENDMALE	1.13805	0.34323	2.00497	0.03920
K_HHSIZE	0.43191	0.10349	2.64229	0.00820
R1_RISKII	1.70408	0.78513	2.14377	0.03210
RD_BLSANG	2.06361	0.64814	3.18330	0.00160
RD_NBMEDIA	0.22395	0.46349	0.50497	0.61360
RD_FEARFAIL	-0.78409	0.51668	-1.51737	0.12310
R_PTHHNC=2	-0.73327	1.21053	-0.60574	0.54470
R_PTHHNC=4	-0.08171	1.10921	-0.00814	0.94370
R_PTHHNC=6	-0.23176	1.20289	-0.19237	0.84720
R_PTREDUC=1	-1.18567	0.80909	-0.26773	0.79700
R_PTREDUC=3	0.30566	0.56732	0.71047	0.17740
R_PTREDUC=6	-0.60377	1.14163	-0.58319	0.58380
R_OCCJ=1	-0.23517	0.60071	-0.39148	0.69540
R_OCCJ=3	1.65404	0.62982	2.62610	0.00860
R-squared	0.270752	Mean dependent var	0.029323	
S.D. dependent var	0.168784	S.F. of regression	0.160209	
Akaike info criterion	0.225589	Sum squared resid	24.67106	
Schwarz criterion	0.304805	Log likelihood	-95.58393	
Deviance	191.10800	Restr. deviance	267.84630	
Restr. log likelihood	-130.92320	LR statistic	70.73835	
Avg. log likelihood	-0.090617	Prob(LR statistic)	3.30E-09	
Obs with Dep=0	960	Total obs	989	
Obs with Dep=1	29			

ANEXO 5 | AStart-up: Modelos Estimados

FASE 1 - Final

Dependent Variable: AStart-up

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Sample: 2002

Included observations: 1717

Convergence achieved after 7 iterations

Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-.432338	3.765942	-.114775	0.9100
AGE	-.0042732	3.314517	-.001289	0.9991
RD_GENDMALE	0.848933	3.370153	0.251887	0.8015
RD_EUGKIL	2.06532	3.014402	0.68533	0.4935
RD_EUSANG	1.46471	3.307601	0.442866	0.6565
RD_FFARFALL	-.0562917	3.372523	-.016721	0.9865
R_OCCU-3	1.58715	3.327343	0.477327	0.6335
Mean dependent var	0.027372	S.D. dependent var	0.163218	
S.E. of regression	0.168028	Akaike info criterion	0.219448	
Sum squared resid	42.70337	Schwarz criterion	0.236630	
Log likelihood	-170.24515	Hannan-Jurgen criterion	0.221637	
Restr. log likelihood	-.21546557	Avg. log likelihood	-.0109647	
LR statistic (6 df)	78.41032	McFadden R-squared	0.182038	
Probability(LR stat.)	7.55E-12			
Obs with Dep=0	1670	Total obs	1717	
Obs with Dep=1	47			

ANEXO 5 | AStart-up: Modelos Estimados

FASE 2 - Inicial

Dependent Variable: AStart-up				
Method: ML - Binary Logit (Quadrants hill climbing)				
Sample adjusted: 42002				
Included observations: 967 after adjustments				
Convergence achieved after 7 iterations				
Covariance matrix computed using second derivatives				
Variable	Coefficient	Std. Error	Z-Statistic	Prob
C	-7.67003	1.74461	-4.40332	0.00000
AGE	-0.05248	0.02067	-2.55169	0.01070
RD_GENDERMALE	1.11729	0.51068	2.18846	0.02960
RD_BUSKIL	2.30415	1.03740	2.22365	0.02540
RD_BUSANG	1.33923	0.51623	2.59534	0.00900
RD_FFARFALL	-0.60125	0.45164	-1.33353	0.18340
R_CCDU-3	1.10781	0.34560	3.20291	0.00110
NDINNOV	0.25319	0.10005	2.48395	0.01240
ORGINOV	0.03247	0.06535	0.49385	0.61930
Mean Dependent var	0.03569	S.D. Dependent var		0.10034
S.E. of regression	0.18362	Akaike info criterion		0.27753
Sum squared resid	39.34535	Schwarz criterion		0.31966
Log likelihood	114.32040	Hannan-Quinn criter.		0.20916
Rescaled likelihood	-51.43440	Avg. log likelihood		-0.12504
-2 Log likelihood	74.22783	Nagelkerke R-squared		0.24508
Probability (LR stat.)	7.04E-13			
Obs with Dep=0	571	total obs		307
Obs with Dep=1	38			
Model				
NDINNOV	18:(R_INNVBL)+R_INNVTR(+R_INNVLF)			
ORGINOV	18:(R_INNVORGB+R_INNVORGT+R_INNVORGL)			

ANEXO 5 | AStart-up: Modelos Estimados

FASE 2 - Final

Dependent Variable: AStart-up

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Sample: 1 2002

Included observations: 1429

Convergence achieved after 7 iterations

Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob
C	-0.18237	1.21254	-0.09744	0.00000
AGE	-0.04460	0.01630	-2.70281	0.00660
RD_GENDMALE	1.10114	0.42871	2.56253	0.01040
RD_3L3-KIL	1.74983	0.62612	2.79481	0.00320
RD_BLSANL	1.47687	0.53838	2.74231	0.00610
PD_FFARFAL	-0.50483	0.38738	-1.26958	0.20430
R_DCCU-S	1.26073	0.35634	3.53311	0.00040
INDINNOV	0.17072	0.06933	2.45321	0.01420
Near dependent var	0.02030	S.D. dependent var		0.16886
S.E. of regression	0.16081	Akaike info criterion		0.22112
Sum squared resid	36.74513	Schwarz criterion		0.25059
Log likelihood	-147.98837	Hannan-Quinn criter		0.23212
Restr. log likelihood	-180.61320	Avg. log likelihood		0.18166
LR statistic (7 df)	73.04981	McFadden R-squared		0.26896
Probability (LR stat.)	2.15E-14			
Obs with Dep=0	1387	Total obs		1429
Obs with Dep=1	42			

codes

INDINNOV 15*(R_INNOVLEV+R_INNOVTRY+R_INNOVLIFE)

ANEXO 6 | TEA: Modelos Estimados FASE 1- Inicial

Dependent Variable: TEA				
Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)				
Sample (adjusted): 4 2001				
Included observations: 999 after adjustments				
Convergence achieved after 5 iterations				
Covariance matrix computed using second derivatives				
Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-3.66073	1.17413	-3.11752	0.00160
AGE	-0.01573	0.01574	-0.99273	0.34560
RD_GENMALE	0.13323	0.30176	0.34037	0.73360
R_HHSIZE	0.17983	0.14338	1.25459	0.20960
RD_SJSKIL	0.40084	0.52362	0.76531	0.44400
RD_BJSANG	1.06202	0.81483	1.30336	0.10260
RD_NBMEDIA	-0.29166	0.36918	-0.62751	0.53050
RD_FEARFAIL	-0.64521	0.41583	-1.54052	0.12340
R_FTHHINC=2	-0.41403	0.70428	-0.52126	0.50220
R_FTHHINC=4	-0.35233	0.52396	-0.42736	0.56860
R_FTHHINC=6	-0.42161	0.52749	-0.50950	0.51040
R_FTREDJC=1	0.28731	0.53540	0.53638	0.59160
R_FTREDJC=3	0.04293	0.40576	0.08672	0.93060
R_FTREDJC=6	-0.98161	0.54269	-1.16435	0.24410
R_OCCU=1	-0.16910	0.56544	-0.28737	0.77360
R_OCCU=3	0.23593	0.57345	0.40237	0.69060
R-squared	0.32154	Mean dependent var		0.34560
S.D. dependent var	0.20861	S.E. of regression		0.18565
Akaike info criterion	0.28345	Sum of squared resid		33.53417
Schwarz criterion	0.36267	Log likelihood		-124.16710
Deviance	240.33420	Test. deviance		366.32360
Restr. log likelihood	-183.01180	_L statistic		117.58930
Avg. log likelihood	-0.12555	Prob(> L statistic)		0.00000
Obs with Dep=0	944	Total obs		969
Obs with Dep=1	45			

ANEXO 6 | TEA: Modelos Estimados FASE 1 - Final

Dependent Variable: TFA

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Sample: 2002

Included observations: 1718

Convergence achieved after 6 iterations

Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
C	-3.31025	0.32082	-3.33560	0.00000
AGE	-0.02635	0.01109	-2.42576	0.01530
RD_SKIL	0.99546	0.35206	2.82761	0.00470
RD_FEARFAIL	-0.66415	0.28674	-1.93270	0.05330
R_UUUU=2	2.81542	0.26227	10.73473	0.00000
R-squared	0.26716	Mean dependent var		0.06064
S.E. dependent var	0.21932	S.E. of regression		0.19590
Akaike info criterion	0.29942	Sum squared resid		68.49232
Schwarz criterion	0.31528	Log likelihood		-252.10862
Deviance	504.38722	Rest. deviance		688.56140
Nestlr log likelihood	-564.28076	LR statistic		164.76426
Avg. log likelihood	-0.14647	Pseudo R-squared		0.06037
Cbs with Dep=0	1631	Total cbs		1718
Cbs with Dep=1	87			

ANEXO 6 | TEA : Modelos Estimados

FASE 2 - Inicial

Dependant Variable: TFA

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Sample adjusted: 4 2002

Included observations: 908 after adjustments

Convergence achieved after 6 iterations

Deviance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob
C	-3.83340	0.89286	-4.29484	0.00000
AGE	-0.02772	0.01437	-1.92933	0.05370
RD_SKIL	0.48188	0.40565	1.18829	0.23480
RD_FEARFAIL	-0.43288	0.32072	-1.35002	0.17700
<_LLOU=3	2.17787	0.31035	6.98515	0.00000
NDINNOV	0.13732	0.05989	2.27665	0.02490
ORGINOV	0.04162	0.04113	0.99879	0.34860
Resquared	0.24548	Mean dependant var		0.07379
S.D. dependant var	0.26167	S.E. of regression		0.29722
Atake info criterion	0.41227	Sum of squared resid		58.74567
Schwarz criterion	0.44338	Log likelihood		-189.17330
Deviance	360.34763	Restr deviance		478.20720
Recor log likelihood	239.10300	LR statistic		117.86750
Avg. log likelihood	-0.0543	Prob(LR statistic)		0.00000
Obs with Dep=0	841	Total obs		908
Obs with Dep=1	67			
codes				
NDINNOV	18:(R_INNVBL_Y+R_INNVTRY+R_INNVLE)			
ORGINOV	18:(R_INNVORGB+R_INNVORGT+R_INNVORGL)			

ANEXO 6 | TEA: Modelos Estimados FASE 2 - Final

Dependent Variable: TEA

Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)

Sample: 2002

Included observations: 1430

Convergence achieved after 6 iterations

Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob
C	-.401330	0.77272	-3.10931	0.00300
AGE	-.002670	0.01223	-2.17214	0.02930
RD_SKIL	0.67510	0.36513	1.84979	0.06430
RD_FEARFAIL	-.000732	0.00230	-1.68010	0.09230
R_UUUU=2	2.99640	0.25411	11.84665	0.00000
INDINNOV	0.08270	0.04363	1.89771	0.05770
R-squared	0.27830	Mean dependent var		0.05430
S.E. dependent var	0.22717	S.E. of regression		0.20433
Akaike info criterion	0.31371	Sum of squared resid		60.67034
Schwarz criterion	0.33330	Log likelihood		-218.30170
Deviance	436.60340	Restr. deviance		606.42640
Restr. log likelihood	-302.71320	LR statistic		168.87230
Avg. log likelihood	0.16230	Prob(LR statistic)		0.00000
Cbs with Dep=0	1332	Total cbs		1430
Cbs with Dep=1	78			

cases

INDINNOV 13-(R_INNVBJY+R_INNVTRY+R_INNVLIFE)

ANEXO 6 | TEA: Modelos Estimados FASE 2 - Final+BUSANG

Dependent Variable: TFA				
Method: ML - Binary Logit (Quadrants hill climbing)				
Sample: 12002				
Included observations: 1429				
Convergence achieved after 6 iterations				
Covariance matrix computed using second derivatives				
Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob
C	-3.96025	0.71275	-5.5561	0.00000
AGE	-0.02562	0.01231	-2.0824	0.03960
RD_SKIL	0.64467	0.36691	1.75704	0.07960
RD_BUSANG	0.74005	0.62369	1.18679	0.23530
RD_FEAR-AIL	-0.40629	0.30303	-1.33974	0.18110
R_INNOV	0.60822	0.28442	2.13742	0.03300
NDINNOV	0.67960	0.04371	1.55512	0.02230
Mean dependent var	0.65468	S.D. dependent var		0.22725
S.E. of regression	0.10402	Akaike info criterion		0.11440
Sum squared resid	89.15548	Schwarz criterion		0.34010
Log likelihood	-211.63580	Hannan-Quinn criter.		0.32903
Res. log likelihood	-202.65710	Avg. log likelihood		-0.15230
Nr. statistics (6 df)	170.64060	McFadden R-squared		0.28091
Probability(LR stat.)	0.00000			
Obs with Dep=0	1351	Total obs		1429
Obs with Dep=1	78			
codes				
NDINNOV	18*(R_INNOV+R_INNOVTRY+R_INNOVFE)			

